السوق في ظل الإسلام
شكلها وضوابط وجودها

الدكتور
يوسف إبراهيم يوسف
الأستاذ المساعد بقسم الفقه والأصول

موضوع البحث هو « السوق الإسلامية » ، وهو يستعرض المبادىء التي جاءت في تنظيم السوق ليصل إلى تحديد الشكل الإسلامي لها ، والطريقة التي تتحدد بها الأسعار فيها ، والضمانات التي قررتها الشريعة الإسلامية كي يسود في السوق « السعر العادل » الذي يعرف إصطلاحاً باسم « سعر المثل » . وقد توصل البحث إلى أن الشكل الإسلامي للسوق هو « المنافسة الإسلامية » المختلفة في جوهرها ونتائجها عن « المنافسة الكاملة » التي يعرفها الفكر الإقتصادي الوضعي . كما توصل إلى أن الطريقة التي تتحدد بها الأسعار في السوق الإسلامية هي التفاعل الحر بين قوى الطلب وقوى العرض ، والتي خلصها الإسلام من المؤثرات المفتعلة التي تحد من الوصول إلى « سعر المثل » . كما قدمت الشريعة من الضمانات ما يكفل بقاء « سعر المثل » سائداً في السوق بعد الوصول إليه .

كل ذلك يستخلصه البحث أساساً من مبادىء الإسلام التي جاء بها الكتاب الكريم والسنة المطهرة .

مقدمة :

فى بحث لنا عن أشكال السوق المعاصرة وموقف الإسلام منها(*)، قلنا « إن رسم صورة السوق الإسلامية ، وتحديد شكلها الذى تتخذه ، وبيان ضوابطها من الشريعة الإسلامية ، هدف بحث تال بمشئة الله تعالى » وها نحن قد يسر الله لنا القيام بهذا البحث .

ولقد وقفنا فى البحث المشار اليه على موقف الفكر الإسلامى من أشكال السوق التى تشاهد فى واقع الحياة اليوم ، وعلمنا أن أيا منها غير مرضى عنه من هذا الفكر ، ونريد فى هذا البحث أن نقف على شكل السوق التى يرضاها الاسلام ، وتقرها مبادئه . وطريقنا إلى ذلك هو أن نستعرض مجموعة المبادىء الإسلامية التى تتضمن تنظيم الإسلام للسوق ، سواء أكان ذلك في صورة نهى عن تعامل ما ، أم كان في صورة أمر بتعامل ما ، وسواء أكان في صورة دعوة إلى سلوك معين ، أم كان في صورة تحذير من سلوك معين ، محاولين التعمق في فهم هذه المبادىء ، وتبين مضمونها ، وما ترشد إليه ، وما يترتب على اتباعها من آثار ، وذلك لنستخلص منها الشكل السوقي الذي ترشد إليه ، ثم نتبع ذلك بمحاولة للتعرف على كيفية تحديد السعر في هذه السوق .

وسنحاول أن نلم بذلك في ثلاثة مطالب ، يتضمن المطلب الأول منها استعراض هذه المبادىء وتبين دلالاتها ، ويتضمن المطلب الثاني منها تحديد شكل السوق المشتقة من سيادة هذه المبادىء ، أما المطلب الثالث فنخصصه للتعرف على كيفية تحديد السعر في ظل هذا الشكل من الأسواق .

والله تعالى نسأل أن يجنبنا الزلل وأن يحقق قصدنا ، وهو من وراء القصد ، وهو ولى التوفيق .

(*) نشر هذا البحث في حولية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية بجامعة قطر ، العدد الخامس ١٤٠٧ هـ ، بعنوان : الأشكال المعاصرة للسوق ، وموقف الإسلام منها . ص ٤٧٣ ـ ٥٠٦ .

المطلب الأول
أهم المبادىء المحددة لشكل السوق الإسلامية

المبدأ الأول : اعتبار العمل في السوق عبادة :

أول ما تتضمنه الشريعة الإسلامية من مبادىء في هذا الخصوص ، هو اعتبارها الجهود المبذولة في الأسواق من المسلمين عبادة من العبادات الإسلامية ، تصل أحياناً إلى أن تتساوى في درجتها مع أعلى العبادات الإسلامية درجة ، وأكثرها ثواباً عند الله ، ألا وهي الجهاد ، وذلك إذا روعي في هذه الأنشطة السوقية وجه الله تعالى . يقول النبي صلوات الله وسلامه عليه :

يا معشر التجار أبشروا ، فإن الجالب إلى سوقنا كالمجاهد في سبيل الله[1]» فهذا الاعلان من النبي صلى الله عليه وسلم يبين أن ممارسة التعامل في السوق بأخلاقيات الإسلام عبادة تعدل ذروة سنام الإسلام ، وهو الجهاد في سبيل الله . ولعل المدى الذي يصل إليه العمل في السوق من ارتفاع الدرجات يتضح بصورة أكبر عندما نعلم أن رجلا سأل النبي صلى الله عليه وسلم ، عن عمل يعدل الجهاد في سبيل الله تعالى ، فقال النبي صلى الله عليه وسلم : لا أجده . . هل تستطيع إذا خرج المجاهد أن تدخل مسجدك فتقوم ولا تفتر وتصوم فلا تفطر . (رواه البخاري في باب فضل الجهاد والسير) .

ومع كل هذا الفضل للجهاد في سبيل الله تعالى ، فان الجلب إلى السوق الإسلامية - ومثله إنتاج المنتجات لسد حاجتها - يشبه هذه العبادة التي لا يوازيها الا القيام الدائم والصوم المتواصل . ومثيل لما سبق في الدلالة قول عمر بن الخطاب رضي الله تعالى عنه « ما من موطن يأتيني فيه الموت أحب اليّ من موطن أتسوق فيه لأهلي أبيع وأشترى »[2] .

وهكذا يتقرر ان الإسلام ينظر إلى السوق على أنه ميدان عبادة يمارس فيه المسلم مهمته التي

---

(١) صحيح مسلم بشرح النووي ، المطبعة المصرية حـ ١١ ص ٤٣ .
(٢) اخرجه سعيد بن منصور وابن المنذر والبيهقي في الشعب ، أنظر عبد الحي الكتاني ، التراتيب الادارية ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، حـ ٢ ص ٢٥ .

خلقه الله تعالى من أجلها « وما خلقت الجن والإنس الا ليعبدون »[٣]. فما هي انعكاسات هذه النظرة على ممارسة العمل في السوق بهذا المفهوم ، مفهوم العبادة ؟ لا شك أن التعامل في السوق بنية العبادة ، يضفي على السوق ظلا من الإيثار وعدم الأثرة ، ويلبسها ثوباً من السماحة وعدم الشح ، ويحيطها باطار من القناعة بالربح القليل ، في ظل النصيحة للمشتري والإحسان إلى البائع ، وطلب ثواب الله تعالى مع كل سلوك من هذه السلوكيات . ولن ترتسم هذه الصورة للسوق إلا إذا كان الإسلام بكل جوانبه هو الذي يحكم حياة وسلوك المتعاملين الذين ربوا على مبادىء الإسلام وقيمه واخلاقيـاته حتي أصبحت جـزءا من تكوينهم ، فظهرت على تصرفاتهم بصورة طبيعية ، وبطريقة تلقائية ، فهي جزء منهم وسجية فيهم .

وبتعبير أشمل فان أول ما تتصف به السوق الإسلامية ـ بناء على هذا المبدأ ـ أن المتعاملين فيها « مسلمون » أي جماعة تلتزم بالإسلام عقيدة وسلوكاً . وهذا الالتزام من جماهير المتعاملين في السوق هو الضمانة الأساسية للالتزام ببقية المبادىء الإسلامية المنظمة للسوق ، ومن ثم فمجرد وجود مبدأ معين مما سنقف عليه تباعاً مما نصت عليه الشريعة ، يعني أن هذا المبدأ حقيقة واقعة في السوق ، لأن الأفراد يفترض فيهم الالتزام بالإسلام ومبادئه ، وهذا فرض يجب أخذه في الحسبان ، ونحن نكتشف شكل السوق الإسلامية .

المبدأ الثاني : العلم بأحكام التعامل في السوق

يعني هذا المبدأ أن الذين يمتهنون العمل في السوق ، ويجعلون منه حرفتهم الأساسية ، وعملهم الرئيسي ، عليهم أن يكونوا على معرفة بأحكام الإسلام في الأسواق ، أن يكونوا على معرفة بأحكام الإسلام في الحلال والحرام من البيوع ، والجائز وغير الجائز من المنتجات وطرق إنتاجها ، والمشروع وغير المشروع من الممارسات . ذلك أن العمل في السـوق الإسلامية غير العمل في غيرها من الأسواق ، إنه لا يتطلب إتقان فن التعامل في السوق وكفى ، وإنما يتطلب فوق ذلك العلم بأحكام الإسلام ، إذ هو ـ كما علمنا ـ نوع من

(٣) سورة الذاريات الآية رقم ٥٦ .

العبادة . وحتى تكون العبادة صحيحة فلا بد أن تكون وفق ما شرع الله سبحانه . لذا كان الالمام بأحكام الإسلام شرطاً فيمن يتصدى للعمل في السوق الإسلامية ، وكان جزءاً من تنظيم السوق أن يتأكد ولي الأمر المطبق لأحكام الإسلام ـ بنفسه أو عن طريق المحتسب ـ من توفر هذا الشرط في الذين يحترفون العمل في الأسواق .

ولقد حفظ لنا تاريخ الخلافة الراشدة ـ التي طبقت الإسلام تطبيقاً مثالياً يقتدي به ـ حفظ لنا هذا التاريخ أن ولى الأمر كان يذهب إلى السوق ليتأكد من توفر هذا الشرط في الذين نصبوا أنفسهم للعمل في السوق ، فيسألهم عما يحل وعما يحرم من البياعات والممارسات . ولقد توج ذلك سيدنا عمر بن الخطاب ـ رضي الله تعالى عنه ـ بقوله « لا يجلس في سوقنا الا فقيه »(٤) أي عالم بأحكام الإسلام في المجال الذي يتصدى للعمل فيه . ويقول الأمام النووى « ومن يبيع ويشترى ويتجر يتعين عليه معرفة أحكام التجارات ، وكذا ما يحتاج إليه صاحب كل حرفة يتعين عليه تعلمه ، والمراد الأحكام الظاهرة الغالبة دون الفروع النادرة والمسائل الدقيقة(٥) .

ويعني هذا المبدأ أن تطبيق بقية المبادىء المنظمة للسوق الإسلامية سيكون أمراً واقعاً ، وحقيقة ملموسة ، لأن الذين يتعاملون في السوق يعلمون هذه المبادىء ويفقهونها ، وبالتالي فلن تتم مخالفتها جهلا بها . وإذا قيل بأن إمكانية المخالفة قائمة حتى في ظل العلم بالمبدأ أو الحكم ـ وهذا صحيح ـ فان المبدأ الأول المتمثل في اعتبار العمل في السوق عبادة يقلل من

---

(٤) قال الكتاني في التراتيب الادارية : « جاء في المدونة لا أحب مقارضة من يستحل الحرام أو من لا يعرف الحلال من الحرام ، وان كان مسلماً ، وقد روى ان عمر بعث من يقيم من الأسواق من ليس بفقيه . » أ . هـ .
وفي الشبرخيتي على المختصر : لا يجوز للانسان ان يجلس في السوق حتي يعلم أحكام البيع والشراء ، وبعث عمر من يقيم من الأسواق من ليس بفقيه ، أ . هـ .
في المدخل لابن الحاج قد كان عمر بن الخطاب يضرب بالدرة من يقعد في السوق وهو لا يعرف الأحكام ويقول : لا يقعد في سوقنا من لا يعرف الربا ، أو كما يقول . أ . هـ .
وفي قوت القلوب لأبي طالب المكي كان عمر ، رضي الله عنه ، يطوف بالأسواق ويضرب بعض التجار بالدرة ويقول : لا يبيع في سوقنا الا من تفقه ... الخ .
أنظر التراتيب الادارية ، مرجع سابق حـ ٢ ص ١٨ .
(٥) الامام النووي ، روضة الطالبين ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، حـ ١٠ ، ص ٢٢٣ .

هذه الامكانية إلى حد كبير ، وما يحدث من مخالفات بعد ذلك فان في مراقبة الدولة للأسواق ـ وهو مبدأ سيمر بنا ـ ما يكفي للتغلب على هذه النسبة من المخالفات .

هكذا نكون قد وقفنا من خلال المبدأين السابقين على الشروط المطلوبة إسلامياً فيمن يتعاملون في السوق ـ وهي أن يكونوا مسلمين ، وان يكونوا عالمين بأحكام الإسلام في الأسواق .

المبدأ الثالث : وجوب نشر العلم والمعرفة

يقول الله تعالى ، إن الذين يكتمون ما أنزلنا من البينات والهدى من بعد ما بيناه للناس في الكتاب ، أولئك يعلنهم الله ويلعنهم اللاعنون(٥) » ويقول النبي صلى الله عليه وسلم « من كتم علما ألجمه الله بلجام من نار يوم القيامة(٥) » والوعيد الشديد على شيء يدل على أنه من الكبائر ، فيكون كتمان العلم كبيرة ، ويكون نشره وتعليمه للناس فريضة .

والعلم في الإسلام يشمل كل المعارف المفيدة دينية كانت أو فنية ، والمعارف في مجال الانتاج والتسويق من هذا القبيل . ومن هنا فان المنتج المسلم إذا هُدِىَ إلى اكتشاف أو توصل إلى ابتكار فعليه أن يسارع إلى نشره في أوساط المنتجين ، حتى تكون الاستفادة منه متاحة لهم . فهو لا يستطيع أن يحجب سراً أو يكتم معرفة في مجاله عن غيره من المسلمين . قال النبي صلوات الله وسلامه عليه ، الدين النصيحة ، قيل لمن يا رسول الله ؟ . . قال : « لله وكتابه ورسوله وأئمة المسلمين وعامتهم» . فكأن المنتج المسلم بدلا من أن يمنع الفنون الانتاجية عن إخوانه ، في المجال الانتاجي الذي يعمل فيه ، مكلف بأن ينصحهم باتباع الأساليب الأفضل التي يكون قد اهتدى إليها. فان منعها عنهم بهدف صدهم عن ولوج الميدان الذي يعمل فيه من أجل أن ينفرد بالانتاج ويتحكم في تحديد السعر ، كان بهذا المنع محتكراً . وإذا ساد هذا المبدأ وأصبحت المعارف الفنية متاحة لكل من يطلبها ، إختفت أهم أسباب وجود الأشكال الإحتكارية في السوق . وكانت الطريق إلى سيادة « سعر المثل » في السوق معبدة .

---

(٥) سورة البقرة ـ الآية رقم ١٥٩ .

(٥) انظر هامش رقم (٣٤) .

المبدأ الرابع : عدم التدخل بين المتعاملين للتأثير في إرادتهم بغرض الحصول على منافع شخصية .

هذا مبدأ على جانب كبير من الأهمية في شأن تنظيم السوق الإسلامية وجعلها قريبة من تحقيق الأهداف المقصودة منها ، وهو يعني أن السوق الإسلامية لا يسمح للمتعامل فيها باتخاذ إجراءات من شأنها صرف عملاء غيره إليه للاستفادة من التعامل معهم ، أو مزاحمة من أخذ في إجراءات الحصول على سلعة من السلع أو خدمة من الخدمات للحصول عليها بدلا منه .

ولقد أرسى النبي صلى الله عليه وسلم هذا المبدأ في الكثير من توجيهاته للمتعاملين في السوق الإسلامية . فمن هذه التوجيهات ما رواه الامام مسلم في صحيحه من أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : لا يسم أحد على سوم أخيه[٦] وقال أيضا « لا يبع بعضكم على بيع بعض[٧]» ، قال الامام مالك رحمه الله تعالى معنى قوله عليه الصلاة والسلام ، « لا يبع بعضكم على بيع بعض » ومعنى نهيه عن ان يسوم أحد على سوم أخيه واحد ، وهي في الحالة التي إذا ركن البائع فيها إلى السائم ولم يبق بينهما الا شيء يسير . وبمثل تفسير مالك فسر أبو حنيفة رحمها الله تعالى هذا الحديث . وقال الثوري معنى لا يبع بعضكم على بيع بعض ، أن لا يطرأ رجل آخر على المتبايعين فيقول عندى خير من هذه السلعة ، ولم يحدد وقت ركون ولا غيره[٨]» .

والذي أراه أن قوله صلى الله عليه وسلم « لا يبع بعضكم على بيع بعض » نهى عن التدخل ضد البائع ، وهو ما يفهم أيضاً من تفسير الامام الثوري رحمه الله تعالى . اما معنى النهي عن أن يسوم الشخص على سوم أخيه ، فهو النهي عن التدخل بين المتعاملين ضد المشترى ، فهما معا ينهيان عن التدخل بين المتعاملين سواء في ذلك أن يكون التدخل من عارض سلعة أفضل ، أو من طالب الشراء بسعر أعلى ، فكلاهما منهي عنه .

---

(٦) ونهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن التلقي ، وان يبتاع المهاجر للأعرابي وان تشترط المرأة طلاق اختها ، وان يستام الرجل على سوم أخيه ، ونهى عن النجش والتصرية » متفق عليه .
، أنظر رياض الصالحين للنووي ، دار الثقافة ، الدوحة ، قطر حديث رقم ١٧٧٥ .

(٧) متفق عليه عن ابن عمر ، رضي الله عنهما ، أنظر رياض الصالحين ، مرجع سابق ، حديث رقم ١٧٧٦ .

(٨) ابن رشد ، بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، دار المعرفة ، بيروت ط ٦ سنة ٨٢ م ، حـ ٢ ص ١٦٥ .

وهذا المبدأ يتحصل في ضرورة أن يحترم كل متعامل في السوق الإسلامية سلوك وتصرف أخيه ، فلا يتعدى عليه في تعامل ولا يفسد عليه مقصدا من مقاصده ، حتى تنصرف رغبته عن الشيء الذي هو بصدده بائعاً كان أو مشترياً ، وعند انصراف رغبته عن الشيء يكون من حق من شاء أن يتقدم لشراء السلعة أو بيعها .

ولقد بلغ الورع ببعض الفقهاء أن منع قوم بيع المزايدة على أساس أن فيه سوماً على سوم الأخ ، وان كان الصحيح جوازه كما هو رأى الجمهور(٩) ، إذ ليس فيه إفساد لمقصد ، وانما هو طريق خاص من طرق المساومة ، وقد استخدمه(١٠) النبي صلى الله عليه وسلم . فلا يكون داخلا في النهي(*) عن سوم الشخص على سوم أخيه .

المبدأ الخامس : السداد في القول

ويتحصل هذا المبدأ في وجوب أن يعني كل متعامل في السوق الإسلامية ما يقول ، فليست هناك مراوغة ولا مداهنة ، بمعنى أن لا يبخس الناس أشياءهم من ناحية ، وأن لا يغرر بهم من ناحية ثانية .

وقد جاء هذا المبدأ واضحاً محدداً في توجيه النبي صلى الله عليه وسلم لإحدى المتعاملات في السوق بيعاً وشراء ، مبينا لها كيف تستام في حالتي البيع والشراء . فقد أخرج ابن ماجة في سننه ، أن امرأة قالت : يا رسول الله اني أبيع وأشتري ، فإذا أردت ان ابتاع الشيء سمت

---

(٩) المرجع السابق حـ ٢ ص ١٦٥ .

(١٠) اخرج أبو داود والنسائي وابن ماجة والترمذي ، وقال حديث حسن عن أنس بن مالك ، رضي الله عنه ، أن رجلا من الانصار أتي النبي صلى الله عليه وسلم يسأله فقال : أما في بيتك شيء ؟ قال : بلى حلس نلبس بعضه ونبسط بعضه ، وقعب نشرب فيه الماء . قال : ائتني بهما . فأتاه بهما . فأخذهما رسول الله صلى الله عليه وسلم ، وقال : من يشتري هذين ؟ قال رجل : أنا آخذهما بدرهم . قال من يزيد على درهم ؟ مرتين أو ثلاثا ، قال رجل أنا آخذهما بدرهمين . فأعطاهما اياه وأخذ الدرهمين واعطاهما الانصاري .. الخ . أنظر مختصر سنن ابى داود للمنذري حـ ٢ ص ٢٣٩ ، ٢٤٥ .

(*) كذلك ليس من التدخل المنهي عنه أن ينصح البائع أو المشتري إذا وجده يتعرض للتغرير به من قبل الشخص الآخر ، فهذا من النصيحة ، وقد قال النبي صلوات الله وسلامه عليه « الدين النصيحة » .

به أقل مما أريده . . وإذا اردت ان ابيع الشيء سمت به أكثر مما أريد ، ثم وضعت حتى أبلغ الذي أريده . فقال لها : لا تفعلي ، إذا اردت البيع أو الشراء ، فاستامي بما تريدين[11].

وفي حديث آخر جعل النبي صلى الله عليه وسلم من الكبائر أن يدعي الشخص لسلعته ثمنا أعلى من ثمنها ويحلف بالله كاذباً على هذا الادعاء[12]. وتطبيقاً لتوجيه النبي صلى الله عليه وسلم لهذه المرأة ، فان المسلم لا يزيد في سعر السلعة عن قيمتها الحقيقية ، إذا كان بائعاً ، ولا يبخس قيمتها إن كان مشتريا ، وإنما ديدنه السداد في القول والصدق في الافصاح عما يقصد .

وإذا ساد هذا المبدأ في السوق ساد فيه الوضوح والاستقرار في المعاملات ، وتحقق حلم الاقتصاديين بأن يسود في السوق المعرفة التامة بظروفها ، فان في صدق كل انسان في الاعلان عن قصده وتقديره لما يقدمه الطرف الآخر ما يضمن ذلك . ويترتب على ذلك صيانة وقت الأفراد عن أن يهدر ، وصيانة أموالهم عن الضياع ، وتقييم السلع والخدمات بقيمها الحقيقية ، ومن ثم يسود فيها « سعر المثل » لكل سلعة أو خدمة .

بيد أننا في حاجة إلى أن نقرر ان وجوب السداد في كل قول ، بأن يستام الشخص بما يريده بائعاً كان أو مشترياً ، لا يعني تحريم المساومة في البيع ، فهي طريق مشروع من طرق التبادل ، ولكنها في ظل هذا المبدأ ، مقيدة بما يعتقد الشخص أنه يصلح مقابلا في الحقيقة (ثمناً كان أو مثمناً) . فالمنهي عنه ليس المساومة ، وانما المنهي عنه ان يعرض المستام ثمناً أو يطلبه وهو لا يقصد ذلك ، أي يعلم ان هذا الثمن لا يمثل القيمة الحقيقية للشيء ومع ذلك يعرضه ، فعند ذلك لا يكون قوله سديداً ، وقد أمر في صريح القرآن بالسداد في القول : « يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وقولوا قولا سديداً ، يصلح لكم أعمالكم ويغفر لكم ذنوبكم[13]» .

---

(١١) اخرجه ابن ماجه ، وأنظر الاصابة في معرفة الصحابة ، وطبقات ابن سعد في ترجمة قيلة الانمارية حـ ٨ ص ٢٣٨ ، وأنظر الكتاني مرجع سابق ، حـ ٢ ص ١١٦ .

(١٢) روى البخاري ومسلم بسندهما ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : من حلف على يمين وهو فيها فاجر ليقتطع مال امرىء مسلم لقى الله وهو عليه غضبان ، انظر صحيح البخاري ، مع الفتح حـ ٥ ص ٢٨٦ .

(١٣) سورة الاحزاب الآيتين رقم ٧٠ ، ٧١ .

المبدأ السادس : العلانية وإظهار الحقائق

إذا كان المبدأ الخامس قد تمثل في تكليف المتعامل في السوق الإسلامية بالسداد في القول ، فان هذا المبدأ يعني تكليفه بالسداد في الفعل ، فهو يتحصل في ضرورة أن يعلن كل متعامل بوضوح تام عن جوهر ما يبادله في السوق ، دون تمويه أو تدليس أو غش ، فلا كتمان للعيوب ولا ادعاء للمحاسن في الشيء محل التعامل .

ولقد تقرر هذا المبدأ بكثير من التوجيهات والمواقف النبوية التي جاءت في معرض تنظيم السوق ، ومن ذلك ان النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ وأثناء مروره بالسوق يتفقده ، مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللا ، فقال : ما هذا يا صاحب الطعام ؟ قال : أصابته السماء يا رسول الله ! قال : أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس ؟ من غش فليس مني ، وفي رواية « من غش فليس منا[١٤] . فقد بين هذا الحديث الصحيح أن كتمان العيوب واظهار الشيء على غير ما هو عليه حرام . فتغيير العلامة التجارية مثلا ، ونسبة السلعة إلى غير منتجها بقصد ترويجها ، كل ذلك لا يجوز . وفي نفس هذا الاتجاه يقول النبي صلى الله عليه وسلم ، لا يحل لامرىء يبيع سلعة يعلم بها داء الا أخبر به . وفي رواية لا يحل لمسلم باع من أخيه بيعاً وفيه عيب الا بينه له[١٥] . ويقول أيضاً : « البيعان بالخيار ما لم يتفرقا ، فان صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما ، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما[١٦] .

فهذه التوجيهات مجتمعة تضع لنا مبدأ السداد في الأفعال ، أي العلانية والوضوح واظهار حقائق الأشياء دون تمويه أو تدليس أو غش ، أي لا يُكْتَم عيبٌ في الشيء محل التعامل ، ولا تُضْفَى عليه محاسن أو صفات أو امكانيات لا تتوفر فيه ، فهذا مبدأ أساسي من مباديء التعامل في السوق الإسلامية ، وعلى كل من يلجها ان يلتزم به . وعدم الوقوف عند هذا المبدأ ، ومحاولة الخروج عليه يعتبر كبيرة تصل إلى حد إخراج الشخص من زمرة المسلمين ،

---

(١٤) أنظر صحيح مسلم بشرح النووي ، مرجع سابق حـ ٢ ص ١٠٩ والسراج الوهاج مرجع سابق حـ ٦ ص ٣٤ ، وسنن ابى داود والترمذي وابن ماجة ، ورواه أيضاً الحاكم في المستدرك ، وأنظر نيل الأوطار للشوكاني حـ ٦ ص ٣٦٩ .

(١٥) رواه الحاكم في المستدرك وقال صحيح على شرط الشيخين .

(١٦) صحيح البخاري مع الفتح حـ ٤ ص ٣١٢ ، وصيح مسلم بشرح النووي حـ ١٠ ص ١٧٦ ، كلاهما عن حكيم بن حزام رضى الله عنه .

وتجعله متنكباً طريقاً غير طريقهم ، لأنه بعدم التزامه هذا يفسد عليهم سوقهم التي يتعاونون فيها على الخير ، فمن شذ فليس منهم . والحديث الاخير من المجموعة السابقة المحددة لهذا المبدأ يبين لنا أن مخالفته لا تحقق قصد المخالف في الحقيقة ، وإن ظن أنه قد حققه في ظاهر أمره ، فهو يظن أنه بهذا السلوك ينفق سلعته ، ويزيد ربحه ، والحقيقة أنه يمحق بركة بيعه ، ومن ثم فان من يفقه دينه لا يرتكب هذا الفعل ، طالما يدرك أنه لا يحقق من ورائه نفعاً على المدى الطويل ، وإنما ستكون عاقبة أمره خسراً .

وفي هذا المقام لا بد من الاشارة إلى الإعلان التجاري ، والدور الذي يقوم به في ترويج السلع ، وموقفه على ضوء هذا المبدأ الأساسي من مبادىء التعامل في السوق الإسلامية . إن على الإعلان التجاري كي يكون متسقاً مع هذا المبدأ ان يلتزم بذكر الحقائق عن السلعة محل الإعلان دون ان ينسب إليها فوائد لا تحققها ، أو مزايا ليست بها ، فذلك كله مندرج تحت مفهوم الكذب في التعامل الذي يؤدي إلى محق بركته ، بل إن من الواجب على الإعلان التجاري ، إذا كانت للسلعة آثار جانبية ضارة أن ينبه إليها ، وان كانت بها عيوب خفية ـ لا يقف عليها الا مصنعها أو الخبير فيها ، بينما يجهلها المستهلك العادي ـ أن يذكرها ، تطبيقا للنص السابق الذى ذكرناه ، وهو قول النبي صلى الله عليه وسلم « لا يحل لمسلم باع من أخيه بيعاً وفيه عيب الا بينه » من ناحية ، وقياماً بواجب النصيحة من ناحية ثانية .

ووجود هذا المبدأ في السوق الإسلامية بعيد الأثر إلى حد كبير ، فمن آثاره المباشرة أن تخلو السوق الإسلامية من السلع الضارة ضرراً محضاً ، فلن يُرَوِّج مسلم ما يضر المسلمين ، أيا كانت الارباح أو العائدات من هذه السلع . ومن آثاره أيضاً ، أن تباع كل سلعة بقيمتها الحقيقية ، حتى وان كان ظاهرها يمكن أن يروجها بقيمة أعلى ، وبالتالي يحقق المستهلك أعلى قدر من الأشباع وأكبر كمية من المنافع مقابل ما ينفق ، وسيتحقق الاستقرار في التعامل والرواج في المبادلات الأمر الذي يعود بربح صاف مستقر ومتزايد على فئة المنتجين ، وبذا تكون السوق الإسلامية فعلا ميدان تعاون على الخير وتحقيق لمصالح كل الأطراف المشاركة فيها . ولتحقيق ذلك فان الإعلان التجاري يخضع في ظل الإسلام لرقابة « المحتسب » حتى نضمن تحقيقه للمصلحة العامة والخاصة معاً .

المبدأ السابع : عدم اللجوء إلى ما لا تعلم عاقبته من المعاملات عادة

وهذا المبدأ يتحصل في البعد عن كل تعامل به « غرر » غير يسير ، حيث أن الغرر هو

ما لا تعلم عاقبته[١٧]، وهذا يؤدي إلى الغبن ومن ثم الشعور بالاحباط وخيبة الأمل عند التعرف على عاقبة التعامل .

ويقول ابن رشد في هذا الخصوص : الغرر يوجد في المبيعات من جهة الجهل على أوجه : إما من جهة الجهل بتعيين المعقود عليه ، أو من جهة الجهل بوصف الثمن ، والمثمون المبيع ، أو بقدره أو بأجله إن كان هناك أجل . وإما من جهة الجهل بوجوده أو تعذر القدرة عليه ، وهذا راجع إلى تعذر التسليم . وإما من جهة الجهل بسلامته ، أعني بقاءه ، وها هنا بيوع تجمع أكثر هذه أو بعضها ، ومن البيوع التي توجد فيها هذه الضروب من الغرر بيوع منطوق بها وبيوع مسكوت عنها ، والمنطوق به أكثره متفق عليه ، وانما يختلف في شرح أسمائها ، والمسكوت عنه مختلف فيه . فاما المنطوق به في الشرع فمنه نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع حبل الحلبلة ، ومنها « نهيه عن بيع ما لم يخلق ، وعن بيع الثمار حتى تزهى ، وعن بيع الملامسة والمنابذة ، وعن بيع الحصاة ، ومنها نهيه عن المعاومة ، وعن بيعتين في بيعة . وعن بيع وشرط وعن بيع وسلف ، وعن بيع السنبل حتى يبيض والعنب حتى يسود ، ونهيه عن بيع المضامين والملاقيح .

أما بيع الملامسة فكانت صورته في الجاهلية أن يلمس الرجل الثوب ولا ينشره أو يبتاعه ليلا ولا يعلم ما فيه ، وهذا مجمع على تحريمه ، وسبب تحريمه الجهل بالصفة ، وأما بيع المنابذة فكان أن ينبذ كل واحد من المتبايعين إلى صاحبه الثوب من غير ان يعين ان هذا بهذا ، بل كانوا يجعلون ذلك راجعاً إلى الاتفاق . وأما بيع الحصاة فكانت صورته عندهم أن يقول المشترى ، أي ثوب وقعت عليه الحصاة التي أرمى بها فهو لى وقيل أيضاً : إنهم كانوا يقولون : إذا وقعت الحصاة من يدى فقد وجب البيع ، وهذا قمار . وأما بيع حبل الحبلة ففيه تأويلان : أحدهما أنها كانت بيوعا يؤجلونها إلى أن تنتج الناقة ما في بطنها ثم ينتج ما في بطنها ، والغرر من جهة الأجل في هذا بين ، وقيل إنما هو بيع جنين الناقة ، وهذا من باب النهي عن بيع المضامين والملاقيح . والمضامين هى ما في بطون الحوامل ، والملاقيح ما في ظهور الفحول ، فهذه كلها بيوع جاهلية متفق على تحريمها ، وهى محرمة من تلك الاوجه التي ذكرناها[١٨]» .

---

(١٧) القاموس المحيط مادة « غر » .

(١٨) ابن رشد مرجع سابق ، حـ ٢ ص ١٤٨ ـ ١٤٩ .

ومن توجيهات النبي صلى الله عليه وسلم المؤسسة لهذا المبدأ نهيه عن بيع ما ليس عند الانسان . فقد سأله حكيم بن حزام رضى الله عنه عن الرجل يطلب منه سلعة ليست عنده فيبيعه إياها ثم يشتريها فقال عليه الصلاة والسلام « لا تبع ما ليس عندك(١٩) »

فهذا البيع نهي عنه أيضاً لما به من غرر ، فهو بيع لا تدرى عواقبه ، فقد يستطيع توفير السلعة المطلوبة وقد لا يستطيع ، وإن استطاع فربما لا يتيسر له ذلك الا بسعر فوق السعر الذي باعها به ، وهو إذ وضع نفسه موضع المضطر فانه يصاب بخيبة أمل واحباط بسبب ظنه أنه قد ربح ، فإذا به قد خسر ، ناهيك عما يترتب على عدم قدرته على تسليم السلعة - لا نقصد النزاع والخصومة فحسب - وإنما ما يترتب على عدم حصول المشترى على السلعة التي اشتراها ، وقد بني خططه على انه اشترى فعلا ، وأدخل ذلك حساباته المستقبلة ، فإذا هي كلها سراب . قد يكون هذا المشترى قد وعد آخرين بتقديم سلعة أو خدمة تدخل في إنتاجها السلعة الأولى ، فتتوقف عملياته الإنتاجية ، ويتعطل عماله ، أليس ذلك معوقاً للانتاج ، موقعاً الخصومة والنزاع بين الناس(*)؟

لكل هذا فان توجيهات النبي صلى الله عليه وسلم المنظمة للسوق قد استقصت كل أنواع التعامل المعقبة للاحباط وخيبة الامل ، الموقعة في الخصومة والنزاع ، المعوقة للانتاج ، ونهت عنها ، كما اتضح ذلك من النقل السابق عن ابن رشد - رحمه الله - الذي أحاط بكل ما يشتمل على غرر وجهالة فاحشة في الثمن أو المثمن ، من جهة من الجهات ، وذلك حماية للمتعاملين في السوق الإسلامية مما بها من غرر ، ولابعادهم عن أن يأكل بعضهم مال بعض بالباطل عن طريق طرق لا تمت إلى المهارة والحذق التجاري بقدر ما تمت إلى المقامرة .

وينتهي بنا هذا المبدأ إلى صبغ السوق بالجدية ، وجعلها وسيلة لتحقيق الأهداف الصحيحة من وراء الانتاج والتداول ، فلا مكان فيها للعابثين أو المقامرين ، ولا يجري بساحتها من العقود ما يعقب المشاكل ويولد الحزازات في النفوس ، فيعوق الانتاج .

---

(١٩) اخرجه الخمسة ، وقد روى من غير وجه عن حكيم .

(*) والمقصود من النهي عن بيع ما ليس عند الإنسان ، النهي عن بيع أعيان لا يملكها ، اما بيع شيء موصوف في ذمته فيجوز فيه السلم بشروط ، فلو باع شيئاً موصوفاً في ذمته عام الوجود عند حلول الأجل المشروط في البيع جاز وان لم يكن موجوداً في ملكه حالة العقد ، فهذا هو السلم الذي رخص فيه النبي صلى الله عليه وسلم بقوله « من اسلف فليسلف في كيل معلوم ، ووزن معلوم إلى أجل معلوم » حديث صحيح رواه الجماعة .

المبدأ الثامن : منع الممارسات المؤدية إلى عدم سيادة « سعر المثل »

يتحصل هذا المبدأ في أن الشريعة الاسلامية تضع من الضوابط ما يضمن تبادل السلع والخدمات بأثمانها العادلة التي تتحدد بتفاعل قوى العرض والطلب الخالية من المؤثرات(*) وذلك هو ما يطلق عليه في الفكر الإسلامي « سعر المثل » أي السعر الذي يباع به مثل الشيء في ظل الظروف الطبيعية العادية . وذلك السعر يمثل العدل الذي لا يجحف بحقوق المتعاملين ، بائعين أو مشترين . فالإسلام يقر في تحديد الأثمان ما تتمخض عنه قوى العرض والطلب ويترك للسوق حرية الوصول إلى ذلك السعر الذي يحقق مصالح الطرفين (الطالبين والعارضين) ويعكس قوى العرض والطلب الخالية من تحكم أحد ما . وإذا تحدد هذا السعر فان الإسلام يحمي سيادته بعدم السماح باتخاذ الاجراءات أو القيام بالممارسات التي من شأنها ان ترفع هذا السعر أو تخفضه إضراراً بأي من الطرفين . وحماية الإسلام هذه « لسعر المثل » تظهر من نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن كثير من الممارسات التي لو سمح بها لأدت إلى عقد صفقات بأثمان تختلف عن « ثمن المثل » . من ذلك نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن تلقي الجلب ، ونهيه عن أن يبيع حاضر لباد . ونهيه صلى الله عليه وسلم عن النجش . والتحذير من غبن المسترسل والحاق ذلك بالربا[٢٠] .

(*) سنبين في المطلب الثالث ـ كيف تتحدد الأسعار في السوق الإسلامية .

(٢٠) أحاديث النهي عن تلقي الجلب ، وردت بروايات كثيرة كلها صحيحة ومنها :

أ) ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تلقي البيوع .

رواها البخاري ومسلم في الصحيحين ، والترمذي وأبو داود والنسائي وابن ماجة في سننهم .

ب) وفي رواية بلفظ « نهى عن التلقي » صحيح البخاري مع الفتح جـ ٤ ص ٣٧٣ .

حـ) وفي رواية بلفظ « نهى ان يتلقى الركبان » البخاري ومسلم في الصحيحين .

ذ) وفي رواية بلفظ « نهي عن تلقي السلع » صحيح مسلم حديث رقم ١١٥٦ .

هـ) وفي راوية بلفظ « لا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى الأسواق » ، صحيح البخاري ، مع فتح الباري حـ ٤ ص ٣٧٣ .

وفي النهي عن بيع الحاضر للبادي والنهي عن النجش روى البخاري ومسلم عن أبي هريرة ، رضى الله عنه قال : نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم ان يبيع حاضر لباد ولا تناجشوا ، ولا يبع الرجل على بيع أخيه .

أنظر رياض الصالحين للنووي ، مرجع سابق ، حديث رقم ١٧٧٥ .

وتلقي الجلب يعنى الخروج إلى طريق القوافل القادمة إلى البلدة ، والشراء منها قبل أن تصل إلى السوق وتعلم الأسعار السائدة فيه ، أي قبل ان تعلم بسعر المثل . « فالمقصود بالنهي انما هو لأجل البائع لئلا يغبنه المتلقي ، لأن البائع يجهل سعر البلد[٢١]» ولو سمح بتلقي الجلب لترتب على ذلك عقد صفقات بسعر يقل عن « سعر المثل » ولتضرر بذلك البائع . ولعل ذلك هو الذي دعا سيدنا عمر بن الخطاب رضى الله تعالى عنه أن يأمر حاطب إبن أبي بلتعة بادخال زبيبه بيته عندما رآه يبيع بسعر يقل عن « سعر المثل » في نظره ، فقد جاء في إحدى روايات هذه الواقعة قول سيدنا عمر له : قد حدثت بعير مقبلة من الطائف تحمل زبيبا ، وهم يعتبرون سعرك فإما أن ترفع السعر ، وإما أن تدخل زبيبك البيت ، فتبيعه كيف شئت[٢٢]» . فسيدنا عمر يصرح بأن الذي دعاه إلى إتخاذ هذ الموقف من حاطب رضى الله عنه ، هو خوفه من وقوع الضرر على الجالبين إذا باعوا بالسعر الذي يبيع به حاطب ، وهو ـ كما قلنا ـ يراه منخفضا عن « سعر المثل » ، فقد رأى سيدنا عمر في تصرف حاطب ما يشبه تلقي الجلب في النتيجة ، وهو سلوك يحتمل أن يكون مقصودا ، فكان على سيدنا عمر أن يتخذ هذا الموقف ، حتى لا تبيع القافلة ما تحمل بسعر يقل عن « سعر المثل » وهو السعر الذي أعلنه حاطب رضى الله عنه . ويحتمل أن يكون انخفاض السعر الذي أعلنه حاطب انعكاسا لتغير في قوى العرض والطلب قد بدأت تظهر آثاره ، ولذلك فان سيدنا عمر ترك له حرية البيع بهذا السعر بشرط أن لا يؤثر ذلك على الجالبين ، فتخفيض السعر يمنع إن احتمل أن يكون سلوكا مقصوداً به الاضرار بالآخرين ، والا فلا يمنع . فلو لم تكن القافلة في طريقها إلى السوق ، ولو لم يكن حاطب مقياساً في تحديد سعر الزبيب في السوق ـ كما هو واضح من السياق ـ لما اعترض سيدنا عمر على انخفاض السعر عند حاطب . وهذا يوضح أن المقصود من اعتراض سيدنا عمر هو المحافظة على « سعر المثل » حتى تتمكن القافلة القادمة من بيع ما تحمل بالسعر الذي يعكس تفاعل قوى العرض والطلب بدون تأثير من حاطب رضى الله عنه .

---

(٢١) ابن رشد ، مرجع سابق ، حـ ٢ ص ١٦٦ .

(٢٢) رواه الشافعي عن الدراوردى عن دواد بن صالح النهار عن القاسم بن محمد عن عمر ـ رضى الله عنه ـ ورجاله ثقات ، أنظر الحسبة لشيخ الإسلام بن تيمية مكتبة دار الأرقم ، الكويت طـ ١١ سنة ١٩٨٣ ، ص ٣٧ .

أما النهي عن أن يبيع الحاضر للبادي ، فيعنى كما فهم سيدنا عبد الله بن عباس رضى الله عنهما ، النهي عن أن يكون الحاضر سمساراً للبادي[٢٣] فكأن تولي الحاضر مهمة البيع للبادي تؤثر بقدر ما على قوى العرض ، لأن البادي يحب ان يبيع ويعود إلى باديته ليحمل سلعاً جديدة ، ومن ثم فهو يبيع بسعر يومه ، فاذا تدخل الحاضر في العملية تمكن من حجب السلع عن السوق بدرجة ما ، فترتفع أسعارها وتباع بأزيد من « سعر المثل » .

وعليه فان كلا من النهي عن تلقي الجلب ، والنهي عن بيع الحاضر للبادي يفيد عدم شرعية أي سلوك يؤدي إلى الاضرار بأي من طرفي التعامل في السوق ، وذلك برفع الثمن أو بخفضه عن ثمن المثل . ففي النهي عن تلقي الجلب حماية للبائع الذي لمّا يعرف السعر السائد في السوق ، ويجب أن يحمى حتى ينزل السوق ويعرف الأسعار السائدة ، وهنا يحرم على أهل السوق أن يتفقوا على البيع بأسعار تقل عن السعر السائد، كما يحرم على من يكون قائدا في تحديد السعر أن يخفض الأسعار ، كما فهمنا من موقف سيدنا عمر ـ رضى الله عنه ـ مع حاطب بن أبي بلتعة ـ رضى الله عنه .

وفي النهي عن بيع الحاضر للبادي حماية للمشترين ، حتى لا يؤدي تدخل الحاضر إلى رفع الأسعار عليهم فوق سعر المثل[*] .

ولقد ألحق الامامان : أحمد ومالك ـ رضي الله عنهما ـ بتلقي الجلب في وجوب الحماية من ضرر الجهل بالأسعار السائدة في السوق ، ألحقا به كل مسترسل . وقد فسر ابن القيم رحمه الله تعالى ، معنى المسترسل بتفسيرين : احدهما انه الذي لا يعرف قيمة السلعة ، والثاني ـ وهو المنصوص عن احمد ـ انه الذى لا يماكس ، بل يسترسل إلى البائع ويقول اعطني هذا . ثم قال : ليس لأهل السوق أن يبيعوا المماكس بسعر ويبيعوا المسترسل بغيره ، وهذا مما يجب

---

(٢٣) روى ابن عباس ـ رضى الله عنه ـ قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لا تلقوا الركبان ولا يبع حاضر لباد ، قيل لابن عباس ما قوله ، لا يبع حاضر لباد ؟ قال : لا يكون له سمسارا .
متفق عليه ، رواه الجماعة الا الترمذي أنظر نيل الاوطار حـ ٥ ص ٣٤٨ ، أنظر رياض الصالحين للنووي ، مرجع سابق ، حديث رقم ١٧٧٤ .

(*) يمكن ان نلحظ هنا أثرا على السعر ، من جراء تدخل الحاضر كسمسار للبادي متمثلا في ارتفاع السعر بمقدار الأجر الذي سيحصل عليه السمسار ، وان كان المقصود من النهي هو خوف الأثر الذي قررناه في المتن .

على والى الحسبة انكاره ، وهذا بمنزلة تلقي السلع فان القادم جاهل بالسعر[٢٤] . وأيا ما كان معنى المسترسل من هذين المعنيين فأن غبنه ورفع السعر عليه فوق سعر المثل نوع من الربا[٢٥] في مضمونه العام الذي هو أكل أموال الناس بالباطل . لا أنه ربا بالمعنى الاصطلاحي .

بقي معنا من الممارسات التي حرمها النبي صلى الله عليه وسلم في السوق الإسلامية « النجش » ، فقد ثبت في الحديث الصحيح ان النبي صلى الله عليه وسلم « نهى عن النجش[٢٦]» وثبت انه صلى الله عليه وسلم « قال من حديث طويل : « ولا تناجشوا[٢٧]» والنجش من معانيه المزايدة الصورية بغير نية الشراء بهدف رفع السعر فوق سعر المثل ، ليوقع غيره ممن يظن صدقه ، سواء كان بالاتفاق مع البائع ـ كما هو الغالب أم كان بغير اتفاق معه . ومن معانيه أيضاً المخادعة في البيوع بالمكر والاحتيال والتدليس ، غير ان المعني الاول هو الذي يقصد عند تناول الفقهاء « للنجش » ، ومآل المعنيين هو أن تتم صفقات في السوق بسعر فوق سعر المثل . فالنجش ليس له من نتيجة غير ارتفاع السعر فوق سعر المثل ، فإذا نَهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم فانما ينهى عنه لهذا السبب ، أي رفع السعر فوق سعر المثل .

ومن كل ما سبق يتبين لنا أن سيادة « سعر المثل » في السوق الإسلامية هدف يحمى بكل وسيلة ، وانه لا ينبغي أن تتم معاملة ما في السوق الإسلامية بغيره ، وأن ذلك إن حدث فهو أكل لأمول الناس بالباطل ، تم التحذير منه وتنبيه المسلمين إليه ، فلم تترك الشريعة الإسلامية ثغرة تؤدي إلى الاخلال بسيادة « سعر المثل » الا وسدتها ، فلا نجش ولا تلقي للجلب ولا احتكار ، ولاكتمان لعيوب الثمن أو المثمن ولا غش ولا خديعة ، أي أن السوق الإسلامية يجب أن تكون خالية تماما من المؤثرات المفتعلة ومن التصرفات المتطفلة التي تهدف إلى أن تتم معاملات بغير السعر الذي يحقق العدالة التي تهدف الشريعة الإسلامية إلى سيطرتها على جنبات السوق ، ألا وهو « سعر المثل » .

---

(٢٤) ابن القيم ، الطرق الحكمية ، مرجع سابق ، ص ٣٢٢ .

(٢٥) في هذا المعني يورد ابن تيمية وتلميذه ابن القيم حديثاً نصه « غبن المسترسل ربا » وقد قال عنه العراقي في تخريج أحاديث الإحياء ، رواه البيهقي بسند جيد . وذكره الالباني في الأحاديث الضعيفة رقم ٨٦٦ وفند قول العراقي هذا بنقل عن البيهقي والدار قطني .

(٢٦) متفق عليه .

(٢٧) متفق عليه .

وإلى جوار ذلك فان الإسلام لم يكتف بتقرير المبادىء ، وانما أقام السطة التي وكل إليها مهمة تنفيذها ، فكلف الدولة بمراقبة الأسواق ، والاطمئنان على سيادة المبادىء فيها ، حتى تجبر الناس عليها إن خرجوا عنها . وتحقيقاً لهذا وجدت في ظل التطبيق الإسلامي وظيفة « الحسبة » التي يتولاها محتسب ، يمثل الدولة في مراقبة الأسواق والتأكد من سير العمل فيها على ضوء النظم والمبادىء الإسلامية المقررة ، وأعطى من الصلاحيات ما يمكنه من اتخاذ ما يراه لازما لذلك ، ويتضح لنا من ذلك واقعية الإسلام ، عندما قدر أن الانحراف عن الطريق القويم متوقع من بعض من تضعف مراقبتهم لله تعالى ويغفلون عن حقيقة عملهم في السوق ، وانه جزء من دورهم في الحياة التي جاؤها ليعبدوا الله تعالى فيها . ولعل أهم ما تقوم به الدولة في هذا الخصوص أن تذكر الناس بهذا الدور ، وأن تتخذ من التربية الإسلامية وسيلتها إلى جعل الناس يلتزمون بهذه المبادىء ، وأن تعينهم على ذلك في نهاية المطاف بردعهم عن المخالفة ، فان البعض يوزع بالسلطان أكثر مما يوزع بالقرآن ، وهذه سنة الله .

تلك هي أهم المبادىء التي تحكم التعامل في السوق الإسلامية ـ في حدود قدرتنا ـ ونستطيع أن نستخدمها ـ بعد تقريرها ـ في محاولة اكتشاف شكل هذه السوق ، فما هو هذا الشكل ؟ إن ذلك موضوع المطلب التالي .

المطلب الثاني
الشكل الإسلامي للسوق

للوصول إلى الشكل الإسلامي للسوق ، وتحديد ضوابطه ، وشروط وجوده ، فإن علينا أن نعود إلى المبادىء التي قدمتها الشريعة لتنظيم السوق ، وهي المباديء التي سبق أن قررناها ، ومنها نستطيع أن نصوغ شروط السوق الإسلامية ، التي على أساسها يتحدد شكلها . ويمكن أن نضع مباديء الإسلام لتنظيم السوق في الصورة التالية :

(١) النشاط في السوق عبادة لله تعالى .
(٢) عدم التدخل بين المتعاملين للحصول على الصفقة .
(٣) علم المتعاملين بأحكام التعامل في الإسلام .
(٤) العلانية وعدم الكتمان .

(٥) السداد في الأقوال والأفعال .
(٦) إتاحة المعرفة الفنية لمن يطلبها .

ونرى أن السوق إذا التزمت بهذه المبادىء ، وتحققت بها الشروط المشتقة منها ، فإن نتيجة ذلك هي أن يسود فيها « سعر المثل » . . بمعني أن كل ما يتبادل فيها من سلع وخدمات إنما يتبادل بالسعر الذي يمكن به الحصول على مثله في الظروف العادية ، ونستطيع أن نضع هذه المقولة « كفرض » ونحاول أن نتبين مدى إفضاء هذه الشروط إليه ، وإسهامها في تحقيقه .

وهذه الشروط ـ في علاقتها بسعر المثل ـ يمكن أن نقسمها إلى مجموعتين :

١ ـ مجموعة لها تأثير مباشرة على سيادة « سعر المثل » في السوق .
٢ ـ مجموعة يظهر أثرها على « سعر المثل » من خلال تأثيرها في الإلتزام بالمجموعة الأولى . أي أن تأثيرها على سيادة « سعر المثل » يأتي من خلال تأثيرها على مدى الالتزام بالشروط ذات التأثير المباشر على سيادة « سعر المثل » في السوق . وهذه المجموعة يمثلها الشرطان الأول والثاني من المشروط الستة السابقة ، أي :

١ ـ اعتبار أن النشاط في السوق يمارس بنية العبادة لله تعالى .
٢ ـ عدم التدخل بين المتعاملين للحصول على الصفقة .

فاذا نوى المرء بعمله في السوق العبادة ـ كما هو المفروض في المسلم ـ أو لم ينوها ، فليس لذلك تأثير مباشر على سيادة « سعر المثل » في السوق . كذلك فان تدخله بين المتعاملين ليفسد عليهما ويفوز هو بالصفقة بائعاً أو مشترياً ، ليس له تأثير مباشر على سيادة « سعر المثل » وإنما التأثير في الحالتين تأثير غير مباشر عن طريق توفير الاطار الاخلاقي الذي يعطي الشروط الأخرى ـ ذات التأثير المباشر ـ فعاليتها .

ومن أجل ذلك فاننا سنكتفي بالتعرف على أثر المجموعة الاولى من شروط « السوق الإسلامية » على سيادة « سعر المثل » في السوق . وسنتناولها بالبيان فيما يلي :

(١) العلانية وعدم الكتمان :

هذا الشرط من شروط « السوق الإسلامية » يوفر للمتعاملين في السوق درجة من المعرفة الحقيقية بما يتعاملون فيه ، ومعنى ذلك أنه سيكون باستطاعة الشخص أن يقف على حقيقة الشيء محل المبادلة ، وإذا تمكن من ذلك فان ما يقدمه من عوض يكون متقاربا مع ما يحصل

عليه ، ومن ثم يتحقق « سعر المثل » أي أن وجود العلانية وعدم الكتمان ـ كمبدأ بيناه من قبل ـ يعني أن لا تتم معاملات بأكثر من « سعر المثل » أو أقل منه ، يكون سببها التدليس أو الغش أو اخفاء الحقائق ، أو إظهار السلع على غير حقيقتها باخفاء العيوب التي بها ، فكأن هذا الشرط يوفر للمتعاملين المعرفة التامة بظروف السوق وما يدور فيها ، وينفي عنهم الجهل بها . وضمانا لتحقيق ذلك وجدنا بالشريعة الإسلامية ـ فضلا عن الأمر بالعلانية وعدم الكتمان ـ وجدنا بها ما يسمى « خيار العيب » ويقصد به إعطاء المتعاملين حق الرجوع ـ في عقود المعاوضة ـ إذا ظهر في المبيع عيب لم يكن المشترى على علم به عند الشراء ، ذلك أن الله تعالى يقول : « يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراضٍ منكم ولا تقتلوا أنفسكم ، إن الله كان بكم رحيماً[٢٨] .

فالرضا من الطرفين هو المبيح لحصول كل طرف على ما بيد صاحبه ، وعدم العلم بالعيب يقدح في رضا المشتري ، فلو كان على علم بالعيب لما دفع في المبيع قيمة غير المعيب ، وأيضاً فان حديث المصرَّاة[*] أصل في خيار العيب .

فاذا ظهر في المبيع عيب ، فللمشتري أن يرده ويأخذ الثمن الذي دفعه ، وبذلك تزول صفقة قد عقدت بأكثر من « سعر المثل » كما أن لهما أن يتفقا على أن يمسك المشتري سلعته ، ويأخذ قيمة العيب الذي ظهر[*]، وبذلك نعود بالصفقة إلى « سعر المثل » الذي كان مفقوداً .

---

(٢٨) سورة النساء الآية رقم ٢٩ .

(*) روت كتب الصحاح ان النبي صلى الله عليه وسلم قال : لا تصروا الأبل والغنم ، ومن ابتاعها ، فهو بخير النظرين بعد ان يحلبها ، ان رضيها أمسكها ، وان سخطها ردها وصاعاً من تمر » رواه البخاري في صحيحه ـ كتاب البيوع أنظر فتح الباري جـ ٤ ص ٣٦١ ، ورواه مسلم في صحيحه ، كتاب البيوع ـ جـ ٣ ص ١١٥٤ ، ورواه أيضاً أبو داود في سننه والنسائي في سننه والترمذي .

(*) في خيار العيب يفرِّق بين ما إذا كان المبيع حيواناً أو عقاراً أو عروضاً ، فان كان حيواناً فلا خلاف أن المشتري مخير بين أن يرد المبيع ويأخذ ثمنه ، أو يمسك ولا شيء له . وأما ان كان في عقار فمالك يفرق بين العيب اليسير والكثير فيقول : ان كان العيب يسيراً لم يجب الرد ووجبت قيمة العيب وهو الأرش . وان كان كثيراً وجب الرد ، ولم يفصل البغداديون هذا التفصيل . واما العروض فقيل انها بمنزلة الأصول ، وقيل إنها ليست في هذا الحكم بمنزلة الأصول . ابن رشد . بداية المجتهد حـ ٢ ص ١٧٨ .

وهكذا يكون مآل مشروعية « خيار العيب » الحيلولة دون إتمام صفقات بغير « سعر المثل » أي بغير القيمة الحقيقية للسلع والخدمات ، ويتضح ذلك بصورة جلية من عبارة ابن رشد في حكايته لمذهب الامام مالك رضي الله عنه ، في المبيع الذي ظهر فيه عيب بعد أن باعه المشتري حيث يقول : إنه لا يخلوا أن يبيعه من بائعه منه أو من غير بائعه ، ولا يخلو أيضاً ان يبيعه بمثل الثمن أو أكثر أو أقل ، فان باعه من بائعه منه بمثل الثمن ، فلا رجوع له بالعيب ، وان باعه منه بأقل من الثمن رجع عليه بقيمة العيب ، وان باعه بأكثر من الثمن نظر ، فان كان البائع الأول مدلسا ، أي عالما بالعيب ، لم يرجع الأول على الثاني بشيء ، وان لم يكن مدلسا رجع الأول على الثاني في الثمن ، والثاني على الأول أيضاً ، وينفسخ البيعان ، ويعود المبيع إلى ملك الأول . فان باعه من غير بائعه منه بأقل مما اشتراه قال ابن عبد الحكم له الرجوع بقيمة العيب (أي على البائع الأول) وقال أشهب يرجع بالأقل من قيمة العيب أو بقيمة الثمن . وعلى هذا لا يرجع إذا باعه بمثل الثمن أو أكثر(٢٩).

فمن هذا النص يستبين أَمَامَنَا أن المقصود من « خيار العيب » العودة بالثمن إلى مستوى ثمن المثل ، إذا حدث وعقدت الصفقة بغير هذا الثمن ، وبذلك يكون « خيار العيب » المقرر في الشريعة الإسلامية ضمانا يمنع استمرار صفقة عقدت بغير « ثمن المثل » وخاصة إذا كان السبب في ذلك الكتمان وعدم العلانية .

(٢) العلم بأحكام المعاملات الإسلامية

هذا الشرط لا بد منه لمزاولة العمل في السوق الإسلامية ، ولقد قال سيدنا عمر رضى الله عنه ، مقررا هذا الشرط ، « لا يجلس في سوقنا الا فقيه(٣٠)» أي يعرف الحلال والحرام ، من العقود والمعاملات . ومن هذه الزاوية يسهم هذا الشرط في تحقيق سيادة « سعر المثل » في السوق . وذلك لأن توفره يحول بين الناس وأكل أموال غيرهم بالباطل ، فالذي يعلم الحلال والحرام من البيوع ، والصحيح والفاسد والباطل من العقود ، لا يعقد صفقات بغير « سعر المثل » فلا يقبض ثمنا لم يقدم في مقابله مثمنا ، ولا يعقد صفقات ربوية ، ولا يبيع ما يعجز عن تسليمه ، ولا يكون طرفاً في معاملة نهى الإسلام عنها ، مثل بيع الحصاة ، وبيع

(٢٩) ابن رشد ، مرجع سابق ، حـ ٢ ص ١٨٠ .
(٣٠) أنظر هامش رقم (٤) .

الملامسة ، وبيع المضامين والملاقيح . . الخ تلك البيوع التي نهى الإسلام عنها لما تشتمل عليه من غرر يئول في النهاية إلى تعامل بغير « سعر المثل » الذي قررنا أنه يسود السوق الإسلامية .

إن الكثير من البيوع التي نهى عنها الإسلام تبين لنا عند النظرة المتعمقة أنه إنما نهى عنها لما تؤدي إليه من انحراف السوق عن « سعر المثل » . ان تحريم ربا الفضل أو الربا في البيوع مثلا ، نراه نصاً في هذا الموضوع ، أي انه يعني تحريم الصفقات التي تتم بغير « سعر المثل » حيث جاء في الحديث الصحيح عن عبادة رضى الله تعالى عنه قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ينهى عن بيع الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح ، الا سواء بسواء ، عينا بعين ، فمن زاد أو ازداد فقد أربى[٣١] فبيع صنف من هذه الأصناف أو غيرها بجنسها يجب أن يكون مثلا بمثل ، وأي زيادة يحصل عليها أو يدفعها طرف من الأطراف فهي محرمة . فبيع أردب بر بأردب مثله جائز ، وبيع أردب بأردبين محرم ، ففي الصورة الأولى عقدت الصفقة بسعر المثل ، إذ كل من الاردبين مثلٌ للآخر ، وثمن عادل له ، ولذلك أُجيزت . وفي الصورة الثانية عقدت الصفقة بغير « سعر المثل » إذ الاردب ليس ثمنا عادلا للأردبين ، والاردبان ليسا ثمنا عادلا للأردب ، أي لا يوجد في الصفقة « ثمن المثل » ، ولذلك حرمت ومنعت .

ولقد لمس الأحناف هذا المعنى عندما أدركوا أن علة منع التفاضل في هذه البيوع هي الكيل أو الوزن ، مع اتفاق الصنف ، فقالوا بتحريم بيع كل مكيل أو موزون بجنسه متفاضلا ، أي ليس مثلا بمثل ، ولا يجوز الا مثلا بمثل سواء بسواء ، وقالوا « ان النبي صلى الله عليه وسلم لما علق التحليل باتفاق الصنف واتفاق القدر ، وعلق التحريم باتفاق الصنف واختلاف القدر في قوله لعامله على خيبر من حديث أبي سعيد وغيره « إلا كيلا بكيل ، يدا بيد » رأوا أن التقدير أعني الكيل أو الوزن هو المؤثر في الحكم كتأثير الصنف ، وربما احتجوا بأحاديث ليست مشهورة فيها تنبيه قوي على اعتبار الكيل أو الوزن . . ولكن إذا تُؤمل الأمر من حيث المعنى ظهر ـ والله أعلم ـ أن علتهم أولى العلل ، وذلك أنه يظهر من الشرع أن المقصود بتحريم الربا انما هو لمكان الغبن الكثير الذي فيه ، وأن العدل في المعاملات انما هو

---

(٣١) رواه البخاري ، أنظر فتح الباري ، حـ ٤ ص ٣٧٩ ، ورواه الامام مسلم في صحيحه حـ ٣ ص ٢٠٨ ، ورواه أيضاً احمد والحاكم وأصحاب السنن .

مقاربة التساوي ، ولذلك لما عسر إدراك التساوي في الأشياء المختلفة الذوات جعل الدينار والدرهم لتقويمها ، أعني تقديرها . . وأما الأشياء المكيلة والموزونة فلما كانت ليست تختلف كل الاختلاف ، وكانت منافعها متقاربة ، كان العدل في هذا إنما هو بوجود التساوي في الكيل أو الوزن ، إذ كانت لا تتفاوت في المنافع[٣٢] » .

من هذا النص الذي ينتصر فيه العلامة ابن رشد لمذهب الاحناف في علة تحريم التفاضل في الأصناف الستة المذكورة في الحديث ، يتبين أن التساوي في القيمة بين العوضين في البيع هو العدل المطلوب في الشريعة الإسلامية . ويتحقق ذلك بسيادة « سعر المثل في السوق » . فهو الوسيلة المتاحة والممكنة لتحقيق التساوي المطلوب بين البدلين قدر الامكان ، أما إن أمكنت المساواة الحقيقية بين البدلين فيجب الوقوف عندها ، وذلك كما في حالة مبادلة مكيل أو موزون بمكيل أو موزون من نفس الصنف فيجب في هذه الحالة أن تتحقق المساواة بين البدلين « مثلاً بمثل ، يدا بيد ، سواء بسواء » فمن أخذ الزيادة أو اعطاها فقد عقد صفقة بغير « سعر المثل » ووقع في الربا .

ومن هنا اشترطنا العلم بأحكام الإسلام ، حتي يتحقق في السوق سعر المثل ، إذ بغير هذا العلم يمكن أن تعقد صفقات ربوية هي بتعبيرنا صفقات بغير « سعر المثل » ..

ولو أمعنا النظر في البيوع الأخرى المنهي عنها مثل بيع الحصاة ، وبيع الملامسة ، وغيرهما ، لرأينا فيها ما رأيناه في تحريم « ربا الفضل » أي لتبين لنا أن تحريمها إنما هو لمكان الغبن الكثير فيها والذي لا بد واقعاً بأحد طرفي المعاملة . أي انها إنما حرمت لكونها صفقات تتم بغير « سعر المثل » وليس من الممكن تحقيق التساوي بين البدلين فيها ، لا على سبيل اليقين ولا على سبيل التقريب .

ويتضح أمامنا اهتمام الإسلام بتحقيق التساوي بين البدلين أو مقاربته قدر الأمكان ، أعني اهتمامه « بسعر المثل ، يتضح أمامنا من النهي عن « الضرر والضرار[٣٣] » وهو أصل من أصول التشريع الإسلامي ، وتطبيقه في مجال التعامل في السوق يعني منع كل البيوع التي يقع

---

(٣٢) ابن رشد ، مرجع سابق حـ ٣ ص ١٣٢ .

(٣٣) قال رسول الله صلى الله عليه وسلم « لا ضرر ولا ضرار » رواه الامام مالك في الموطأ « كتاب الاقضية » ص ٤٦٤ ورواه أحمد في المسند حـ ١ ص ٣١٣ . ورواه ابن ماجة في سننه (كتاب الأحكام) حـ ٢ ص ٧٨٤ .

بسببها ضرر على أحد الطرفين . وليس للضرر في المعاملات معنى الا ان أحد الطرفين قدم شيئا ولم يحصل على ما يساويه لا يقينا ولا على وجه التقريب ، أي أن الصفقة لم تعقد بسعر المثل . وللاطمئنان على عقد الصفقة « بسعر المثل » شرع في الإسلام « خيار الشرط » حيث يستطيع أي من الطرفين أن يشترط لنفسه الخيار حتي يتأكد من أنه عقد صفقته « بسعر المثل » أي ان الذي عاد إليه منها يتناسب مع ما قدمه فيها .

وهكذا نرى ان أحكام المعاملات في الإسلام تتجه كلها إلى منع عقد صفقات المعاوضة بغير « سعر المثل » وأن كل المعاملات المحرمة تتناقض وتحقيق « سعر المثل » في السوق .. والعلم بأحكام المعاملات في الإسلام كشرط من شروط المنافسة الإسلامية يجنب السوق وقوع مثل هذه المعاملات ، التي لا تقوم على العدل الذي عبر عنه ابن رشد ، « بمقاربة التساوي بين البدلين في الأشياء المختلفة الذوات ، والتساوي التام في المكيلات والموزونات إذا بيعت بصنفها » . فشرط العلم بأحكام المعاملات في الإسلام يسهم في تحقيق سيادة « سعر المثل » بحيلولته دون عقد الصفقات التي يمكن أن تتم بغير تحققه فيها لو جهل أطراف التعامل أحكام الإسلام في المعاملات .

ويتحقق العلم بالاحكام واقعياً ، إذا اشترطنا فيمن يحصل على حق مزاولة العمل في السوق ، أن يجتاز اختباراً يعلم منه مدى إلمامه بأحكام الإسلام في التعامل ، ولا تمنح رخصة عمل في سوق ما إلا لمن يتحقق فيه شرط العلم باحكام الإسلام في النشاط الذي يطلب مزاولته ، وقد بينا أن المقصود هو العلم بأصول الأحكام وكلياتها ، وليس بالتفاصيل الدقيقة .

(٣) إتاحة المعرفة الفنية لمن يطلبها :

نقصد من هذا الشرط أن يتوفر في السوق الإسلامية ، تقديم المعارف الفنية لمن يطلبها وان لا يمنعها من يحصل عليها عن أحد ممن هو في حاجة إليها ، وهذا شرط أساسي من شروط السوق الإسلامية . وهو يسهم بطريق مباشر في سيادة « سعر المثل » وذلك لأن وجوده يحول دون احتكار البعض للمعارف الفنية التي يتوصلون إليها . ووجوب تقديمها لمن يطلبها متفرع عن كونها علماً يجب « إسلامياً » نشره وعدم كتمانه أو الاستئثار به ، ولو سمح إسلامياً بكتمان المعرفة الفنية لتمكن محتكرها من الانفراد بانتاج منتجات لا يستطيع غيره انتاجها ، وعند ذلك تكون الفرصة متاحة لفرض ثمن يربو على « ثمن المثل » عن طريق التأثير على قوى

العرض بما يرفع الأسعار فوق « سعر المثل » . واحتكار المعرفة الفنية ومنعها من الانتشار يعتبر مؤشراً على سوء نية القائم به ورغبته في منع غيره من مشاركته في الانتاج . وصد الغير عن الدخول في ميدان انتاج ما ، هو الذي يجعل من الانفراد بالانتاج احتكاراً ، أما إذا اتيحت المعرفة الفنية لمن يطلبها ، وتصادف أن لم يتقدم أحد لمزاحمة المنتج فان انفراده بالانتاج لا يكون ممنوعاً ولا يعتبر احتكاراً ، إذ لا دخل له في هذا الانفراد ، فهو لم يتعمده أو يعمل على حدوثه ، كما أن عدم مزاحمة أحد له في ميدان الانتاج ، مع إتاحة المعرفة الفنية لمن يطلبها ، قرينة على أنه يبيع « بسعر المثل » ويغطي احتياجات السوق .

وهكذا نتبين أن إتاحة المعرفة الفنية ، يُسهم في سيادة « سعر المثل » في الأسواق الإسلامية ، ويَحول دون وجود أسعار فوق « سعر المثل » بسبب يعود إلى انفراد منتِجٍ بانتاج منتَجٍ ما .

بيد أنه لا بد من دور الدولة في هذا الخصوص ، حتى يتم تقديم المعرفة الفنية لمن يطلبها في اطار لا يعوق تقدم البحث العلمي ، فعلى الدولة أن توجد سبيلا للتوفيق بين ضرورة تقديم المعرفة الفنية لمن يطلبها وبين تعويض القائم بالأبحاث عما تكبد وأنفق ، وقد يكون ذلك متحققاً بأن تتولى بنفسها مهمة البحث العلمي وتقديم نتائجه لكل من يطلبها ، وقد يكون بأن تتحمل ميزانيات البحث العلمي للمراكز الخاصة التي تقوم به ، وقد يكون بغير ذلك ، وأي طريق سلكت الدولة فان ذلك لا يمنع من وجود مؤسسات خاصة تقدم معارفها الفنية لمن يطلبها ، وتحتسب ذلك نوعاً من العبادة لله تعالى ، ولكن لا بد من دور الدولة في هذا الخصوص ، ولو تقاعست الدولة عن القيام بهذا الدور فان ذلك لا يبرر للأفراد احتكار المعارف الفنية ، وإنما عليهم أن يقدموها لمن يطلبها بسعر تكلفتها عليهم ، فهي خدمة من الخدمات ، ولا فرق بينها وبين غيرها من الخدمات في أن بذلها « بأجر المثل » فرض ، وعدم تقديمها يدخل تحت الوعيد الشديد الذي جاء في كاتم العلم « من كتم علما ألجمه الله بلجام من نار[٣٤] » فالرصيد الإيماني عند المسلم يظهر أثره في هذا الظرف ، ودور الدولة في تحقيق هذا الشرط على جانب كبير من الأهمية ، ذلك أن احتكار المعارف الفنية ، هو أهم الوسائل

---

(٣٤) قال المناوي : اسناده صحيح ليس فيه مجروح ، وفي رواية « من علم علما فكتمه الجمه الله يوم القيامة بلجام من نار » رواها ابو داود وابن ماجة وابن حبان ، والحاكم وصححه ، وقال الذهبي سنده قوى ، أنظر فيض القدير حـ ٦ ص ٥٥٦ .

المُمَكِّنةِ من الاحتكار ، فإذا تمكنت الدولة من تنقية السوق منه فانها تكون قد قطعت مرحلة كبيرة نحو تحصين السوق ضد آفة الاحتكار ، وتثبيت « سعر المثل « فيه .

(٤) السداد في الأقوال والأفعال :

هذا هو الشرط الاخير من شروط قيام « السوق الإسلامية » ويعتبر أهم شروطها التي تسهم في سيادة « سعر المثل » فيها . ذلك أن وجود هذا الشرط يعني ـ كما سبق أن بينا ـ أن لا يستام المتعاملون الا بما يعتقدونه ثمناً للشيء محل التعامل ، وذلك أقرب طريق إلى تحقيق « سعر المثل » ، فالبائع عندما لا يطلب ثمناً أعلى من « سعر المثل » في نظره ، والمشتري عندما لا يعرض ثمناً أقل من « سعر المثل » في نظره ، يكون التقاؤهما على هذا السعر قريب الحدوث ، وعندما يلتزمان بذلك ـ كما تفرض عليهما المبادىء المنظمة للسوق الإسلامية ـ فلن يتبايعا في النهاية الا بسعر المثل . فليس هناك « نجش » يقصد منه رفع السعر ، دون قصد الشراء ، وليس هناك حلف كاذب لترويج السلع والخدمات ، وليس هناك ادعاء لمزايا في السلع غير موجودة بها ، وليس هناك إعلان مضلل يخلق في نفوس الناس احتياجاً غير حقيقي للسلع والخدمات ، فكل ذلك غير موجود لأنه يتنافى ومبدأ السداد في الأقوال الذي يأمر به الله تعالى .

ثم يأتي السداد في الأفعال ليسهم في سيادة « سعر المثل » عندما يرتب ترك كل فعل من شأنه أن يظهر السلع بصورة تخالف حقيقتها مثل تصرية الحيوان ، واخفاء رديء السلعة تحت الجيد منها ، وغير ذلك من الصور التي تتنافى مع السداد في الأفعال . وهكذا نرى أن شرط السداد في الأقوال والأفعال له دور كبير في الوصول إلى « سعر المثل » في الأسواق ، كما ان له دورا أكبر في المحافظة على استمراره بعد الوصول إليه .

ومما سبق يتبين لنا ان كل شرط من شروط السوق الإسلامية يؤدي دوراً محدداً في الوصول إلى « سعر المثل » في السوق ، وأن كل منصف يضع المبادىء الإسلامية المنظمة للسوق ـ التي مرت بنا ـ بين يديه وينظر إليها نظرة واحدة يجدها تسير في اتجاه محدد لا تحيد عنه ، بغية الوصول إلى تحقيق هدف واحد لا يتغير ألا وهو تحقيق « سعر المثل » في السوق .

إن كل مبدأ من المبادىء السابقة يؤدي دوراً في الوصول إلى ذلك الهدف الواحد ، يدفع إليه أو يدفع عنه ، يأمر بما يحققه أو ينهى عما يخل به . ومن هنا فاننا نعتقد ان السمة الأولى

للسوق الإسلامية والمظهر الذي يميزها عن غيرها من الأسواق انها السوق التي يسود فيها « سعر المثل » بمفهومه المحدد الذي مر بنا .

غير ان الدفع إلى « سعر المثل » أو الدفع عنه ، يغلف بإطار أخلاقي لا يقل في الظهور وفي الأصالة عن المضمون الذي يحتويه .

ويتمثل هذا الإطار الخلقي في امتناع الشخص عن السوم على سوم أخيه أو عن البيع على بيعه ، كما يتمثل في تعاليه عن ان يسوم بأعلى من السعر الذي يعتقده ، ولا بأقل منه ، كما يربأ بنفسه ان يَغْبن أو يغش أو يخدع ، بل يقف موقف الناصح لمن يتعامل معه .

هذا الإطار الاخلاقي الذي يغلف السوق ، تحوطه تعليمات الشريعة العملية ، فلا تسمح بالضرر والضرار ، ولا بتعمد خفض أو رفع الأسعار ، ولا تسمح لوسائل الاعلان وأجهزته بادعاء أوصاف للسلع والخدمات ليست بها ، فكل ذلك لا يتفق مع اعتبار العمل بالسوق عبادة وجهادا في سبيل الله والمجتمع ، وتنافسا في تقديم الخير بتقديم أفضل السلع وأعلى مستويات الخدمة بأنسب سعر .

فأي شكل يَستطيع ان يعبر عن هذه السوق ؟ إنني لا أجد لفظاً يعبر عن مضمونها الا أن نقول : « السوق الإسلامية » فان كان لا بد من استخدام المسميات التي ألفها الناس في هذا الزمن ، فلنقل إنها « المنافسة الإسلامية » فذلك أدل على الحقيقة من قولنا « المنافسة الخيرة » .

وتختلف « المنافسة الإسلامية » عن المنافسة الكاملة التي تمخضت في المجتمعات الرأسمالية عن أعتى صور الاحتكار ، بحيث لم يبق من المنافسة الا ظلالا غير ظليلة ، امتزجت بعناصر احتكارية جعلت الشكل الغالب على السوق الرأسمالية هو « المنافسة الاحتكارية » بدرجاتها المتعددة . فإذا حاولنا البحث عن السبب الذي جعل « المنافسة الكاملة » تنقلب إلى واقع احتكاري تعيشه المجتمعات الرأسمالية وتفرضه على من يشترك معها في السوق الدولية لوجدناه يكمن في

(١) الفروض غير الواقعية للمنافسة الكاملة .
(٢) عدم وجود بعد ايماني يسند المنافسة الكاملة .
(٣) ضعف دور الدولة الرأسمالية في المحافظة على الشكل التنافسي للسوق .

فبخصوص السبب الأول ، نجد أن عدم واقعية هذه الفروض لم يجعل للمنافسة الكاملة قدرة ذاتية على الصمود في عالم الواقع ، فما أن قيل بسيادتها حتى وجدنا الواقع قد تجاوزها ، ذلك أن التقدم الفني كان يسير في اتجاه يباعد بين الواقع والمنافسة ، فمثلا عندما كان رأس المال بسيطاً وشبه بدائي كانت هناك شبه حرية للدخول والخروج من الصناعة ، فلما تعقد رأس المال وتخصصت معظم مفرداته لم يعد لحرية الدخول والخروج مكان ، فانهار أهم فرض من فروض المنافسة الكاملة ، ولم يعد من الممكن للمشروع أن يتحول دون خسارة كبيرة من نشاط يحقق فيه خسارة إلى نشاط تحقق مشروعاته ربحاً غير عادي كما هو المفروض ، وكان على المشروع أن يبحث له عن وسيلة اخرى ، يتفادى بها الخسائر التي يمنى بها ، وكان العلاج في ظهور صورة من صور الاحتكار ، بأن يندمج مع غيره بطريق من الطرق المؤدية إلى ظهور الكارتل أو الترست ، فنكون مباشرة امام صورة من صور الاحتكار أو بأن يعمد إلى العمل في ظل تنوع المنتج بدلا من تجانس المنتج ، أي التحول إلى شكل المنافسة الاحتكارية ، وما أسهل ان يصل المنتج إلى ذلك ، فعن طريق الاعلان يستطيع ان يقنع المستهلكين بذلك ، وطبقاً لفروض النظرية فانه يكون في وضع احتكاري حتى لو كان عدم التجانس لا ظل له من الحقيقة طالما أنه يقوم في أذهان المستهلكين . وإذا انهار فرض التجانس لم يعد لفرض الكثرة غناء ، طالما أن كل منشأة استقلت بمنتج يختلف عن بقية المنتجات ، وبذلك تنهار الشروط الثلاث الجوهرية من شروط المنافسة الكاملة ، وبقية الفروض يمكن اعتبارها فروضاً مستحيلة ـ لا غير واقعية فقط ـ مثل افتراض عدم وجود تكاليف نقل ، وافتراض حرية تنقل عوامل الانتاج ، وافتراض المعرفة الوثيقة بالظروف السائدة في السوق من قبل جميع المتعاملين . كل ذلك يوضح كيف أن المنافسة الكاملة لم تكن تملك قدرة ذاتية على العيش بسبب فروضها المستحيلة أو غير الواقعية .

فاذا انتقلنا إلى السبب الثاني ، وجدناه في عدم وجود بعد إيماني يسند المنافسة الكاملة بين جماهير المتعاملين ، وذلك أيضاً بسبب شكليتها واعتبارها الأفراد مجرد أدوات تحركها المصلحة الاقتصادية ، واستبعادها أي دور لثقافة الأفراد والمعتقدات التي لديهم . وذلك شيء منطقي في ظل الفكر الوضعي الذي يقوم على « فكرة الرجل الاقتصادي » الذي لا يعمل حساباً الا لمصلحته المادية ، وبالتالي فان الخروج من الوضع التنافسي إلى الوضع الاحتكاري ـ إن كان حلا لمشكلات يعانيها المنتج ـ فانه يكون أول ما يجب عليه أن يفعله تحقيقا للمصلحة وهذا هو ما حدث فعلا ، فما تمخضت المنافسة الكاملة عن شتي صور الاحتكار الا من هذا المنطلق .

أما السبب الثالث وهو ضعف دور الدولة في المحافظة على الشكل التنافسي فان هذا يرجع إلى قيام الاقتصاد التقليدي على فكرة الحرية الاقتصادية ، على أساس أن الاقتصاد القومي ينظم نفسه بنفسه ـ دون حاجة إلى التدخل الحكومي ـ إذا كان يسير على أساس من المنافسة الكاملة ، وطالما هي مفترضة فانه لا حاجة إلى التدخل الحكومي . ولقد انعكس ذلك على موقف الدولة من الاحتكار ، فلم تتخذ ضده أية إجراءات في معظم الدول ، واتخذت إجراءات محدودة في بعضها الآخر ، لم تتجاوز إصدار تشريعات تحرم الاتفاقات بين المشروعات إذا كانت تؤدي إلى أوضاع احتكارية .

بيد أننا نعلم ان الاحتكار لا يقوم فقط من الاتفاقات ، ولكنه ينبع أيضاً من خلال التناقضات المنطقية في فكرة المنافسة الكاملة دون ان يكون في مقدور الدولة ان تفعل حياله شيئا ، كما ان الشروط غير الواقعية للمنافسة الكاملة تجعل من الصعب على الدولة أن تتخذ اجراء ايجابيا لحماية هذه الشروط والعمل على تحققها فهي في معظمها لا تقبل التحقق .

ومما سبق يتبين لنا أن المنافسة الكاملة لو أنها قامت على فروض واقعية ، وكان لهذه الفروض قوة في نفوس الناس ، ووجدت سلطة تحافظ عليها ، لما تحولت إلى ما تحولت إليه .

فاذا انتقلنا إلى الشكل التنافسي الذي أقامه الإسلام ، وتساءلنا عن احتمالات تحوله إلى شكل من أشكال الاحتكار ، لرأينا أن ذلك في غاية البعد ، ذلك أن الإسلام قد أقام منافسته على شروط موضوعية واقعية ، يمكن تحقيقها . فالعلانية وعدم الكتمان ، والعلم بأحكام الإسلام في المعاملات ، واتاحة المعرفة الفنية لمن يطلبها ، والسداد في الأقوال والأفعال ، هي شروط موضوعية واقعية لا خيالية . ثم ان الإسلام قد ربط بين هذه السلوكيات وبين تدين الفرد بمعنى ان ممارسة هذه السلوكيات عبادة يلتزم بها المرء كجزء من الدين الذي يؤمن به ، ومن ثم فان الإسلام يلقي بكل ثقله عند المؤمنين به وراء تنفيذ هذه الشروط . ثم هو في النهاية يدرك ان هذه الشروط ليست ذاتية السير ، وانما هي في حاجة إلى من يسهر على سيادتها وتحققها ، حتي تؤدى دورها المنوط بها ، والا أمكن الخروج عليها ، ولذا فانه قد اهتم بايجاد الجهة التي وكل إليها مهمة السهر على تحقيق الشروط المذكورة ، وبالتالي ضمان تحقق الهدف الأساسي منها ، ألا وهو « سيادة المنافسة الإسلامية » وسيادة « سعر المثل » في الأسواق ، وهذه الجهة هي الدولة .

إن هناك فرقاً جوهرياً بين المنافسة الرأسمالية والمنافسة الإسلامية ، يأتي من الفرق بين الدولة الإسلامية والواجبات التي القيت على عاتقها بخصوص السوق ، والدولة الرأسمالية

التي غلّ الفكر الرأسمالي التقليدي يدها عن أن يكون لها دور في الحياة الاقتصادية . ومن هنا فعندما انحرفت المنافسة الكاملة ، وبدأت تلد الأشكال الاحتكارية لم تكن هناك سلطة تحدد نسلها وتعيدها إلى صورتها المثالية النظرية كما تخيلها المفكرون . أما في ظل الإسلام ، فان افتراض الانحراف وارد ، ومن ثم اعدت له الاجراءات التصحيحية ممثلة في دور الدولة في القضاء على انحرافات السوق عن الوضع الأقوم ، فضلا عن الاجراءات الوقائية ممثلة في المبادىء الإسلامية التي مرت بنا . فالمنافسة الإسلامية محكومة بضمانات قوية تقيها التردي في الهوة التي تردت فيها المنافسة الكاملة. وفي المطلب التالي سنقف على الطريقة التي تتحدد بها الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية .

المطلب الثالث
كيفية تحديد الأسعار في المنافسة الاسلامية

تمهيد :

قبل التعرف على كيفية تحديد الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية يهمنا أن نتعرف على معاني بعض الألفاظ التي أَلِفَ الفقهاء استخدامها في التعبير عن مقابل ما يتبادل في السوق الإسلامية من سلع وخدمات ، وقبل ذلك ينبغي أن نتعرف على ما يسمى « ثمناً » من الشيئين محل التبادل ، ذلك أننا قد نتبادل النقد بالعرض وقد نتبادل العرض بالعرض ، أو النقد بالنقد .

وفي بيان ذلك يقول الامام النووي :

« في حقيقة الثمن أوجه : **أحدها** ما ألصق به الباء ، **والثاني** : النقد . والمثمن ما يقابله على الوجهين . وأصحها أن الثمن النقد ، والمثمن ما يقابله ، فان لم يكن في العقد نقد أو كان العوضان نقدين فالثمن ما ألصق به الباء والمثمن ما يقابله[٣٥]» .

وعليه ففي ظل الاقتصاد النقدي الذي يسود في المجتمعات المعاصرة ، فان الثمن يطلق على النقود التي يتخلى عنها الشخص مقابل الحصول على المثمن . فان جرت مبادلة نقد

---

(٣٥) الامام النووي ، روضة الطالبين ، مرجع سابق ، حـ ٣ ص ٥١٢ .

بنقد ، أو عرض بعرض ، فالثمن ما الصق به الباء . فان باع كتابا بقلم ، فالكتاب هو المثمن ، والقلم هو الثمن ، وإذا باع ريالا بدينار فالريال هو المثمن والدينار هو الثمن .

وللثمن هذا إطلاقات عدة تختلف من حالة لاخرى ، فقد نقول « الثمن » باطلاق وقد نقول : « ثمن المثل » كما نقول أحيانا « السعر » ونقول « سعر المثل » . وهناك لفظة اخرى نستخدمها أيضاً وهي « القيمة » ولا بد من الوقوف على الفروق الدقيقة بين هذه الألفاظ ، قبل الحديث عن كيفية تحديد الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية .

أما « القيمة[٣٦] » فانها ما يقدره الخبراء مقابلا للشيء المتقوّم في ظل الظروف السائدة . يقول النبي صلى الله عليه وسلم « من أعتق شركا له في عبد وكان له من المال ما يبلغ ثمن العبد قوم عليه قيمة عدل لا وكس ولا شطط[٣٧] » فتقويم العبد هنا هو تقدير خبراء يستطيعون تحديد المقابل العادل للعبد من المال . وإذا بيع متقوم فعلا ، فان البائع قد يسمح بتركه بمقابل يقل عن هذه القيمة ، كما أن المشتري قد يقبل دفع مقابل يزيد على هذه القيمة ، وذلك كنوع من السماحة في البيع والشراء المطلوبة اسلامياً « رحم الله امرءاً سمحا إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى[٣٨] » وهنا نلاحظ أن القيمة قد اختلفت عن مقابل المثمن ، أي اختلفت عن الثمن . كما نلاحظ أيضاً أن الثمن هو ما تراضى عليه المتعاقدان بعد المسامحة أو بعد المماكسة والمساومة عليه ، في حين أن القيمة ـ كما قلنا ـ ما يقدره الخبراء مقابلا لهذا الشيء المتقوم .

يقول ابن عابدين رحمه الله تعالى :

والفرق بين الثمن والقيمة أن الثمن ما تراضى عليه المتعاقدان سواء زاد على القيمة أو نقص ، والقيمة ما قوم به الشيء ، بمنزل المعيار من غير زيادة ولا نقصان[٣٩] » .

---

(٣٦) د . يوسف ابراهيم ، فائض القيمة في الفكر الإسلامي ، حولية كلية الشريعة ، جامعة قطر ، العدد الرابع ، ١٤٠٥ هـ ص ٦٣٢ .

(٣٧) رواه البخاري في صحيحه .

(٣٨) رواه البخاري في صحيحه (كتاب البيوع) ورواه ابن ماجة في سننه (كتاب التجارات) .

(٣٩) ابن عابدين ، رد المحتار على الدر المختار ، مصطفى البابي الحلبي ، القاهرة ، ١٩٦٦ م حـ ٤ ص ٥٧٥ .

فالمتبايعان مع علمهما بالقيمة قد يتفقان على البيع بأكثر أو بأقل منها ، ويكون ذلك عدلا إذا تم برضاهما كنوع من السماحة من أحد الطرفين ، لكن إذا وقع اتفاقهما على ثمن غير ذلك الذي يمثل القيمة نتيجة غبن أحدهما للآخر ، فان ذلك يطعن في الرضا المشروط في العقود « إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم[٤٠]» . ومن ثم فان الثمن الذي يتفقان عليه يجب ان يكون مساوياً للقيمة التي يقدرها الخبراء أو مقارباً لها ـ طالما أنهما لا يقصدان التسامح في التعامل ـ أي يجب أن يكون الثمن بحيث نستطيع أن نشترى بمثله مثلا للشيء المباع ، وبذلك تكون القيمة متعادلة مع ثمن المثل ، وكلاهما أمر تقديري ، وهما يعبران عن الثمن العادل الذي ينبغي ان يتم التعامل به قدر الامكان . أما الثمن مطلقا فهو ما تراضى عليه المتعاقدان ، وقد يتساوى مع « ثمن المثل » ومع « القيمة » وقد يختلف عنهما ، بيد أن الاختلاف إن كان متعمدا كنوع من السماحة ، أو وقع لانه في حدود ما تتفاوت فيه الانظار وتختلف فيه تقديرات الخبراء ، فانه يكون داخلا تحت مفهوم « الثمن العادل » . وأما إن كان اختلافا كبيرا لا يتفاوت في مثله عادة ، فلا يكون الثمن عادلا ، وينشأ ذلك من انحراف في قوى السوق ، أي ينشأ من احتكار أو غش أو تدليس ، أو غير ذلك من الممارسات غير المشروعة . كذلك هناك فرق آخر بين الثمن والقيمة ، فالثمن لا يستخدم الا حيث تكون هناك عملية تبادل بالبيع والشراء ، أما القيمة فلا تستلزم أن يكون هناك تبادل بالبيع والشراء ، فقد تكون بمعرض القسمة ، كما قد تكون بمعرض ضمان التلفات ، إلى غير ذلك مما نحتاج فيه إلى التعرف على قيمة الشيء ، فمجال التقويم أوسع من مجال التثمين .

أما عن الفرق بين « السعر والثمن » فاننا كثيراً ما نراهما يستخدمان بنفس المعنى ، بيد أن هذه التسوية بينهما في الاستخدام غير دقيقة . فقد نجد في عبارات كبار الفقهاء ما يوحى بوجود فرق بين اللفظين .

ويمكننا أن نلحظ هذا الفرق متمثلا في أنهم يطلقون « السعر » على المقابل الذي يعلنه البائع للسلعة التي يريد بيعها ، ويمكن للمشتري أن يساوم على هذا السعر حتى يتفقان على تحديده ، أما الثمن فهو ما يتراضيان عليه كما قدمنا . فكأن السعر اعلان نظري دون اتفاق على شيء ، والثمن المقابل المتفق عليه للحصول على الشيء محل التعامل .

---

(٤٠) سورة النساء ، الآية رقم ٢٩ .

يقول ابن رشد ـ رحمه الله تعالى ـ قال مالك في المدونة : « ان الناس كانوا يبيعون اللحم بسعر معلوم والثمن إلى العطاء ، فيأخذ المبتاع كل يوم وزناً معلوماً[41]» فقد أطلق مالك ـ رحمه الله تعالى ـ على مقابل السلعة سعرا مرة وثمنا مرة اخرى ، وهو في الحالة الأولى يعبر عن مقابل يعلنه البائع ومعلوم للمشتري ، أما عندما اطلق عليه لفظ « الثمن » . فقد كان متمثلا في مقابل يقدمه المشتري للبائع عند العطاء .

كذلك نجد سيدنا عمر بن الخطاب يستخدم السعر في معناه السابق ، عندما مر بحاطب إبن أبي بلتعة ، وقد رآه بسوق المصلى وبين يديه غرارتان من زبيب فسأله عن سعرهما فقال مدين لكل درهم[42]. فهو هنا يعلن عن السعر دون ان يكون هناك اتفاق من أحد على شيء فلم يشتر منه أحد بعد . كذلك حديث عبد الله بن عمر ، الذي يقول : أتيت النبي صلى الله عليه وسلم فقلت : اني أبيع الأبل بالبقيع ، فأبيع بالدينار وآخذ الدراهم ، وأبيع بالدراهم وآخذ الدنانير ، فقال لا بأس إذا كان بسعر يومها ، ما لم تفترقا وبينكما شيء[43]، فقد ورد لفظ السعر هنا مقصوداً به النسبة التي يتبادل بها الدينار بالدرهم أو العكس ، وهي سعر مجرد يتصور في الذهن ، وتجري المساومة على تحديده ، فاذا قدمت الدنانير مقابل الدراهم أو العكس فهي ثمن .

وهناك تعبير ينسب إلى الامام مالك يحمل نفس المعنى لكلمة السعر يقول ابن القصار «وقد اختلف أصحابنا في قول مالك ولكن من حط سعراً فقال البغداديون أراد من باع خمسة بدرهم والناس يبيعون ثمانية ، وقال قوم من المصريين أراد من باع ثمانية بدرهم والناس يبيعون خمسة[44]» . وأيا كان الصواب في تفسير عبارة الامام مالك فان الشاهد هو استخدام لفظ « السعر » ليعبر عما يعلنه المشتري من مقابل للسلعة .

ومن هنا فان تحديد مقابل السلعة بواسطة الدولة ـ لما كان يتمثل في اعلان وحدات نقدية مقابل شيء متقوم ـ اطلق عليه لفظ « التسعير » ولم يسمع لفظ « التثمين » في هذا المقام . فلدينا تسعير لا تثمين . والسعر بهذا المعني هو الذي يتأتي الخروج عليه بالزيادة أو النقص ،

(٤١) ابن رشد ، مرجع سابق ، حـ ٢ ، ص ١٤٧ .
(٤٢) ابن القيم ، الطرق الحكمية ، مرجع سابق ، ص ٣٣٨ .
(٤٣) رواه الخمسة .
(٤٤) ابن رشد ، مرجع سابق حـ ٢ ص ٣٣٩ .

ومن ثم تظهر قضية « ولكن من حط سعراً » السابقة ، أي من خرج على السعر السائد ، ولا يقال « حط ثمناً » فالثمن كما يتفق عليه المتبايعان لا يتصور فيه ذلك .

وعندما يتم الشراء بسعر ما ، فان ما اتفق عليه يسمى « ثمناً » فالشخص يشتري بسعر ما ، وينقد البائع « الثمن » وهكذا يتبين لنا هذا الفرق الدقيق بين السعر والثمن ، ويتبين لنا أن هذا الفرق مرحلي ، أي أن السعر عنوان لمرحلة ، والثمن عنوان لمرحلة ثانية ، السعر في مرحلة ما قبل التراضي والثمن في مرحلة التراضي ، ومن هنا نستطيع أن نقول : ان السعر لا يتطلب وجود طرفين ، فهو موجود قبل التعاقد ، ومعلن قبل ظهور المشتري الفردي ، وقد مر بنا أن حاطب أجاب بأن السعر مدين لكل درهم ، ولم يكن هناك من يشتري منه ، وانما هو يعلن للخليفة السعر الذي يمكنه البيع به . أما الثمن فظهوره يتطلب متعاقدين يتراضيان عليه مقابلا للمثمن . وخفاء هذا الفرق هو الذي جعل السعر والثمن يستخدمان بنفس المعنى .

أما « سعر المثل » فهو يعني تقدير الخبراء للسعر الذي يقابل الشيء المتقوم دون أن يكون هناك تعاقد عليه ، وانما مجرد تقدير ، وهو بهذا المعنى يتفق مع « ثمن المثل » الذي مر بنا أنه تقدير الخبراء لمقابل المثمن الذي يصلح لشراء مثله ، وهما يتفقان مع القيمة التي هي أيضاً تقدير الخبراء لمقابل الشيء المتقوم من غير زيادة ولا نقصان ، فإذا كنا قد وجدنا فرقا بين السعر والثمن وبين الثمن والقيمة ، فان كلا من ثمن المثل وسعر المثل والقيمة تعبير عن معنى واحد . وينبغى أن يكون السعر المعلن ، والثمن الذي يتراضى عليه المتعاقدان ، مساوياً أو قريباً من سعر المثل ، وثمن المثل ، والقيمة ، حتى يتحقق العدل المطلوب في التعامل . هذا وينبغي أن يكون مدرَكاً أن « سعر المثل » و « ثمن المثل » قد يعبر عنهما تعبيرات اخرى أنسب للمقام ، فمقابل الخدمة نطلق عليه أجرة المثل ، أو ايجار المثل ، فلكل مقام مقال مع أن المضمون متحد ، وهو المقابل العادل للشيء محل التعامل .

وبعد هذا التمهيد ـ الذي طال نسبيا ـ حول تحديد معاني الالفاظ التي يستخدمها فقهاؤنا في ضبط ميدان التعامل في الأسواق ، ننتقل إلى بيان كيفية تحديد الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية ، وهو الموضوع الذي عقد له هذا المطلب .

كيفية تحديد الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية :

من المطلب السابق علمْنا ان الشكل الإسلامي للسوق يمكن أن نعبر عنه باصطلاح « المنافسة الإسلامية » ونريد ـ في هذا المطلب أن نقف على الكيفية التي تحدد بها الأسعار ،

في هذه السوق ، والعوامل ذات التأثير في ذلك ، وطريقة عملها وكيف تصل بنا إلى « السعر » الذي أوجب الفكر الإسلامي سيادته في ذلك السوق .

إننا نستطيع التعرف على طريقة تحديد السعر في السوق الإسلامية بصورة مبدئية من قول النبي صلى الله عليه وسلم - في معرض تنظيمه للسوق - « دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض»(٤٥) أي دعوهم يحددون السعر الذي يرتضونه ، وطالما انهم يلتزمون بالمبادىء الإسلامية في التعامل ، فانهم سيصلون إلى السعر الذي يحقق العدل بين طرفي التعامل ، وكما بينا في التمهيد السابق من ان « السعر » طبقاً لاستخدام كبار الفقهاء والصحابة لهذا اللفظ ، إنما يتقرر قبل وجود المتعامل الفرد ، وأنه يسبق مرحلة التعاقد بين الطرفين ، فان السعر إنما يتقرر عن طريق قوى خارجة عن المتعامل الفرد بالبيع والشراء ، وليست هذه القوى الا قوى التعامل الجمعي ، قوى العرض والطلب التي يمثلها الناس » في قول النبي صلى الله عليه وسلم السابق ، وقول مالك « فيمن حط سعراً » يؤمر باللحاق بالناس والا اخرج من السوق . فالناس هم جماهير المتعاملين بالبيع والشراء ، وقواهم هي قوى العرض والطلب .

وإذا كنا نعى أن الوصول إلى الطريقة التي تتحدد بها الأسعار في السوق انما هو تأصيل نظري لواقع عملي ، حيث يجهد المنظرون قرائحهم لاكتشاف الطريقة التي يتحدد بها السعر في السوق ، فيقولون - في ظل الرأسمالية - بنظرية العمل ثم يطورونها إلى القول بنظرية تكاليف الانتاج ، عندما يتبينون قصور الاولى ، ثم يكتشفون ان النظريتين يتوقفان عند ملاحظة جانب العرض ، دون أن يأخذا جانب الطلب في الاعتبار ، فيقولون - عندئذ - بنظرية المنفعة ، ويتبينون بعد فترة أنها كالنظريات الاولى تهتم بجانب دون الآخر ، تهتم بجانب الطلب وتهمل جانب العرض . ثم تأتي النظرية الحديثة لتستفيد من عثرات الفكر الذي سبقها فتقول : ان الذي يحكم تحديد السعر في السوق ليس قوى العرض وحدها ولا قوى الطلب بمفردها ، وانما هو تفاعل القوتين معاً ، قوى العرض مع قوى الطلب .

---

(٤٥) رواه الجماعة الا البخاري ، صححه مسلم ، وقال الطبراني حسن ، أنظر فيض القدير ، مرجع سابق ، حـ ٣ ص ٥٣١ .

ومع أن الطريقة العملية التي كانت تمارس في السوق هي هي لم يطرأ عليها تغير ، فان التأصيل النظري لها قد مر بهذه الخطوات التي تمثل كل خطوة منها إدراكا لجانب من القوى المحددة للأسعار في السوق .

وفي ظل الإسلام فان الكشف عن هذه القوى لم يكن نتيجة تطور في ادراك العوامل المحددة للسعر ، ذلك أن هذه العوامل قد أشير إليها في نصوص ، فجاء الكشف عنها ـ لا بمعرض التأصيل النظري ـ ولكن بمعرض فهم هذه النصوص أو وضعها موضع التطبيق .

وعليه فان فهمنا لطريقة تحديد السعر في السوق الإسلامية ، هو نوع من فهمنا للنصوص التي جاءت منظمة للتعامل في هذه السوق .

لقد جاء الإسلام فوجد الناس يتعاملون في أسواقهم بالبيع والشراء ، ولهم أنواع من المعاملات ، وطريقة تتحدد بها الأسعار ، فأقر من هذه الصورة ، ما أقر ونهى منها عما نهى ، وكان الإقرار والنهي تشريعاً إسلامياً ، وتنظيماً للسوق ثبت بالكتاب أو بالسنة القولية أو الفعلية أو التقريرية . فأما التعامل بالبيع والشراء ، فقد أقره الإسلام « وأحل الله البيع[٤٦]» وتحليل البيع يتضمن تحليل الشراء في نفس الوقت . أما أنواع التعامل التي كانت تجري في أسواقهم ، فقد نهى عن بعضها وأقر بعضها الآخر ، نهى عن كل ما فيه أكل لأموال الناس بالباطل ، وأباح ما كان منها عن تراض « يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا ان تكون تجارة عن تراض منكم ولا تقتلوا أنفسكم ، ان الله كان بكم رحيماً[٤٧]» .

اما طريقة تحديد الأسعار فقد كانت إما المساومة أو المرابحة . والمرابحة في جوهرها نوع من المساومة ، بيد أنها مساومة على ما يزيد عن ثمن مبدئي هو تكلفة الشيء محل البيع ، فكأن طريقة تحديد الأسعار التي كانت سائدة هي المساومة ، سواء أكانت مساومة طليقة أم مساومة على نسبة الربح التي يطلبها البائع من المشتري . فما الذي تعنيه المساومة ؟ . . إنها تعنى محاولة من الطرفين (البائع والمشتري) للوصول إلى السعر الذي يرضيهما ، وتبدأ المساومة دائما بسعر يطلبه أو يعرضه أحد الطرفين ، ويطلب أو يعرض الطرف الثاني سعراً غيره ، فيطلب البائع سعراً ويعرض المشتري سعراً دونه ، أو يعرض المشتري سعراً ،

---

(٤٦) سورة البقرة الآية رقم ٢٧٥ .

(٤٧) سورة النساء الآية رقم ٢٩ .

الطلب) . إذا كانت هذه الألفاظ لم ترد ، فان العبرة بالمضمون وليس اللفظ . ومضمون هذه الألفاظ واضح في حديث النبي صلى الله عليه وسلم وفي عبارات المفكرين الذين عالجوا موضوعات السوق .

فأما عن الأحاديث الشريفة فمنها قول النبي صلى الله عليه وسلم لمن طالبوه بالتدخل في السوق لتحديد السعر ، أثر غلاء حدث فقال : إن السعر رخصه وغلاؤه بيد الله ، وفي رواية قال : إن الله هو المسعر ، إن الله هو القابض ، إن الله هو الباسط ، واني لأرجو أن القى الله وليس أحد يطلبنى بمظلمة ظملتها إياه في نفس ، ولا دم ، ولا مال . وفي رواية ثالثة : إن الله هو القابض ، الباسط ، الرازق ، المسعر ، واني لأرجو ان ألقى الله ولا يطلبني أحد بمظلمة ظلمتها اياه في دم ولا مال » رواه أبو داود والترمذي وصححه[٤٨] .

فمعنى ان الله تعالى هو المسعر أو ان الرخص والغلاء بيده سبحانه ، أنه هو الذي يجري من الأحداث ما يحدد السعر ، والأحداث التي يجريها قد تكون تغيرا في ظروف العرض أو تكون تغيرا في ظروف الطلب . كزيادة الانتاج وقلته ، وكثرة الخلق وقلتهم . وقد شرح النبي صلى الله عليه وسلم ذلك بقوله : ان الله هو القابض ، ان الله هو الباسط . فالقابض والباسط سبحانه هو الذي يجرى القبض والبسط ، والبسط والقبض هما ما يجريه من أحداث يترتب عليها تحديد السعر . والبسط هو زيادة الخير في أيدى الناس ، والقبض تقليل ذلك في أيديهم . وبالقياس إلى حجم معين من الطلب ، فان الأسعار تنخفض بالبسط ، وترتفع بالقبض ، أي تنخفض بزيادة الانتاج وترتفع بنقصه .

والقبض والبسط أمر نسبي ، أي مقيساً بحاجة الناس التي يترتب عليها طلبهم للسلع والخدمات ، فالنقص ليس قبضاً إذا تمثل في نقص سلعة لا يحتاج إليها . والزيادة لا تعد بسطاً إذا تمثلت في زيادة سلعة لا يحتاج الناس إليها أيضاً ، أي ان القبض والبسط انما يؤثران بالقياس إلى حجم الطلب .

وارتفاع السعر أو انخفاضه بالقبض والبسط ، يمثل أداة يسوق الله تعالى بها المنتجين والجالبين إلى زيادة الانتاج أو انقاصه ، استجابة لحاجة الناس من هذه السلعة أو تلك (استجابة للطلب) ، وإذا كان الأمر كذلك فان التدخل في تحديد السعر يخل بالعلاقة بين

---

(٤٨) صحيح ، رجال اسناده ثقات ، رواه ابو داود في كتاب البيوع ، والترمذي في كتاب البيوع وصححه ، أنظر ابن تيمية ، كتاب الحسبة في الإسلام مرجع سابق ص ٢٤ .

ويطلب البائع سعراً أعلى منه ، والسعر الذي يطلبه البائع يعكس نفقات الانتاج متضمنة الربح الذي يود الحصول عليه ، أما السعر الذي يعرضه المشتري فانه يعكس المنفعة التي يتوقع الحصول عليها من حصوله على السلعة أو الخدمة ، وهي تعكس مدى حاجته إليها . ولما كان البائع يريد البيع وكان المشتري يرغب في الشراء فان كلا منهما يحاول أن يقترب من موقف صاحبه حتى يتفقا على السعر الذي يحقق أهدافهما معا .

لما كانت هذه العملية لا تتم في فراغ ، وانما تتم في ظروف اجتماعية سائدة ، قد تضع قيداً على حرية المساومة أو لا تضع ، فان الوصول إلى سعر يحقق العدل بين الطرفين ، يتوقف على الظروف المحيطة بهذه العملية والتي تجعل السعر يميل إلى تحقيق مصلحة طرف على حساب طرف ، أو يحقق العدل بينهما . ولما كان لهذه الظروف المحيطة الأثر الأول في تحديد السعر ، فان السعر يتحدد فعلا بقوى أكبر من قوة المساومة الفردية السابقة .

لقد جاء الإسلام ووجد هذه الطريقة متبعة في تحديد الأسعار ، ووجد الظروف التي تحيط بها مليئة بالمؤثرات التي تجعل الحرية في تحديد السعر حرية شكلية ، فأقر الإسلام الطريقة ، ونقاها مما يحيط بها من المؤثرات التي تميل بها عن هدفها في الوصول إلى سعر عادل يحقق أهداف البائعين والمشترين . وتمثل ذلك في النهي عن سوم المرء على سوم أخيه ، أو بيعه على بيعه ، والنهي عن النجش والنهي عن الغش ، والتدليس والكتمان ، والنهي عن السوم بثمن غير مقصود للبائع أو المشتري والنهي عن استغلال جهل المتعامل بظروف السوق (النهي عن تلقي الجلب والنهي عن غبن المسترسل) . . إلى غير ذلك من الضوابط التي جاء بها الإسلام ليجعل من طريقة تحديد الأسعار (المساومة) طريقة موصلة إلى السعر العادل في السوق .

وبناء على ما سبق نستطيع القول : إن السعر في السوق الإسلامية يتحدد بتفاعل قوى العرض والطلب . والتي من شأنها أن ترتفع الأسعار إذا قل العرض عن الطلب أو زاد الطلب عن العرض ، وان تنخفض الأسعار إذا حدث العكس ، وان تستقر عند سعر معين ، إذا تعادلت القوتان . وقد حرصت الشريعة الإسلامية على أن تعطي هذه القوى الفرصة الكاملة لتؤدي دورها ، وذلك عندما حرصت على تحريم التأثير غير الطبيعي في هذه القوى من قبل أحد الأطراف بائعاً كان أو مشترياً ، كتحريمها احتكار البيع واحتكار الشراء ، والنجش وكتمان العيوب ، والكذب في الاعلان وفي غيره . . الخ ما يؤثر على قوى العرض والطلب بصورة غير حقيقية . وإذا كانت مصادر الشريعة والفكر الإسلامي من بعد ، لم ترد بها هذه الالفاظ (عرض ـ طلب ـ قوى العرض ـ قوى الطلب ـ تفاعل قوى العرض وقوى

الأسعار والانتاج ويعطل عمل هذه الأداة ، طالما ان أحداً لم يمارس ضغوطا على قوى العرض والطلب الطبيعية . ولذا فان النبي صلى الله عليه وسلم لا يجيبهم إلى طلبهم ، ويلجأ ـ كما في إحدى الروايات ـ إلى من يجرى هذه الأحداث فيقول : « ولكني أدعو الله ، (ولعله صلى الله عليه وسلم قال : الجالب مرزوق وقال : « الجالب إلى سوقنا كالمجاهد في سبيل الله » في هذه المناسبة كدعوة لزيادة العرض حتى يتعادل مع الطلب .

ومما سبق يتبين لنا أن قول النبي صلى الله عليه وسلم « إن الله هو القابض الباسط المسعر » . يتضمن الاشارة إلى العوامل التي تحدد السعر في ظل الإسلام وهي قوى العرض والطلب ، ويشير أيضاً إلى ان ارتفاع الأسعار أو انخفاضها لهذا السبب الطبيعي الذي يجريه الله تعالى ، لا ينبغي ان يقابل بالتدخل لتحديد السعر . ويعلق ابن القيم على هذا الوضع فيقول : فاذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم (أي لم يتدخل أحد للتأثير غير الطبعي فى ظروف العرض والطلب) وقد أرتفع السعر ـ اما لقلة الشيء (تغير العرض) واما لكثرة الخلق (تغير الطلب) ـ فهذا إلى الله ، فالزام الناس ان يبيعوا بقيمة بعينها اكراه بغير حق(٤٩) .

فابن القيم يقرر أن السعر يرتفع إما لقلة الشيء وإما لكثرة الخلق ، أي إما لنقص العرض واما لزيادة الطلب ، ومفهوم المخالفة أن السعر ينخفض إذا زاد العرض أو إذا نقص الطلب ، وهذه هي القوى التي يتحدد بواسطتها السعر في ظل الإسلام ، كما فهمها ابن القيم من الحديث الشريف .

ولم يكن ابن القيم وحده هو الذي فهم ذلك ، بل إن ذلك قدر مشترك بين من سبقه من كبار المفكرين ومن جاء بعده ، ومن سابقيه شيخه الإمام ابن تيمية ، والتي تعد آراء ابن القيم في جانب كبير منها مستفادة من آرائه ، بل ان النص السابق موجود عند ابن تيمية كما هو موجود عند ابن القيم بنفس الألفاظ . وممن جاء بعده المفكر الكبير عبد الرحمن ابن خلدون ، ذلك الذي تقدم خطوات كبيرة عن ابن تيمية وابن القيم في الافصاح عن ايمان الفكر الإسلامي ، بفكرة العرض والطلب وارجاع تحديد السعر في السوق إلى تفاعلهما معاً .

---

(٤٩) ابن القيم الطرق الحكمية ، مرجع سابق ، ص ٣٢٤ .

ان ابن خلدون يقرر في وضوح ، وبالفاظ تقترب من الفاظنا اليوم ، ان السعر يتحدد ، سواء في السلع أو الخدمات ، بتفاعل قوى العرض والطلب . ومع تعدد اشاراته إلى هذا في ثنايا مقدمته ، إلا أنه يعقد لذلك فصلا خاصاً بالأسعار ، هو الفصل رقم (١٢) من الباب الرابع ، يقول ابن خلدون : إذا استبحر المصر وكثر ساكنه رخصت أسعار الضروري من القوت وما في معناه وغَلَتْ أسعار الكمالي من الادم والفواكه وما يتبعها ، وإذا قل ساكن المصر وضعف عمرانه كان الأمر بالعكس[٥٠]. هكذا يضع القانون الذي يتمثل في أن سلعاً ترتفع أسعارها واخرى تنخفض عند كثرة سكان المصر ، وحدوث عكس ذلك عند قلة سكان المصر ، فلماذا ترتفع أسعار السلعة أو تنخفض في أي من الحالتين ؟

يرجع إبن خلدون السبب في ذلك في حالة زيادة السكان إلى كثرة انتاج الضروري من السلع إلى الدرجة التي يفيض فيها عن حاجة السكان ، أي إلى الدرجة التي يزيد فيها عرضها عن الطَلب عليها ومن ثم تنخفض أسعارها ، وإلى كثرة طلب الكمالي بأكثر من كمية المعروض منه مما يؤدي إلى ارتفاع أسعاره ، أما في الحالة الثانية « قلة السكان » فان الأمر فيها بالعكس ، وهذه عبارة ابن خلدون « . . والسبب في ذلك ان الحبوب[٥١] من ضرورات القوت فتتوفر الدواعي على اتخاذها ، إذ كل واحد لا يهمل قوت نفسه ولا قوت منزله لشهره أو سنته ، فيعم اتخاذُها أهلَ المصر أو الأكثر منهم ، في ذلك المصر أو فيما قرب منه ، لا بد من ذلك . وكل متخذ لقوته تفضل عنه وعن أهل بيته فضلة تسد خلة كثيرين من أهل ذلك المصر ، فتفضل الأقوات عن أهل المصر من غير شك فترخص أسعارها[٥٢]. وهكذا ينتهي تحليل ابن خلدون إلى ان السبب في انخفاض أسعار الضروري من السلع انما يرجع إلى زيادة عرضها عن الطلب عليها ، فإذا انتقل إلى الحديث عن السلع الكمالية والتي قرر أن أسعارها ترتفع باستبحار العمران ، قال : وأما سائر المرافق من الادم والفواكه وما إليها ، فانها لا تعم بها البلوى (حاجيه أو كمالية) ولا يستغرق اتخاذها أعمال أهل المصر ولا الكثير منهم (لا يهتم بانتاجها الكثير) ، ثم إن المصر إذا كان مستبحر العمران كثير حاجات الترف ، توفرت حينئذ الدواعي على طلب تلك المرافق والاستكثار منها كل بحسب حاله ، فيقصر

---

(٥٠) ابن خلدون ، المقدمة ، طبعة عبد الرحمن محمد ، القاهرة ، بدون رقم أو تاريخ ، ص ٢٥٥ .
(٥١) ومثلها كل الضروريات في ظل الأوضاع الاجتماعية السائدة .
(٥٢) ابن خلدون ، المقدمة ، مرجع سابق ، ص ٢٥٥ .

الموجود منها عن الحاجات قصوراً بالغاً ، ويكثر المستامون لها وهي قليلة في نفسها ، فتزدحم أهل الأغراض ، ويبذل أهل الرفه والترف أثمانها باسراف في الغلاء ، لحاجتهم إليها أكثر من غيرهم ، فيقع فيها الغلاء كما تراه(٥٣) .

ان عبارة ابن خلدون في دلالتها لا تحتاج إلى بيان ، فهي في غاية الوضوح في الدلالة على الفكرة التي يريد تقريرها ، وهي اشتراك كل من قوى العرض والطلب في تحديد السعر في السوق ، بل إنه ليردد المعنى في نفس الفقرة أكثر من مرة بالفاظ مختلفة المبنى متحدة المعني ، فمرة يقول : توفرت الدواعي على طلب تلك المرافق .. فيقصر الموجود منها عن الحاجات قصوراً بالغاً » ومرة يقول : « ويكثر المستامون (الطالبون) لها وهي قليلة في نفسها » . فهو في العبارة الأولى يجرى مقابلة بين توفر دواعي الطلب وقصور الموجود منها عن الحاجات أي قصور العرض عن الطلب ، وفي العبارة الثانية يجرى مقابلة بين كثرة المستامين (الطالبين) وقلة السلعة في نفسها (قلة العرض) وينتهي إلى أن هذا السبب هو الذي يؤدي إلى رفع الأسعار . وليست العلاقة بين العرض والطلب محددة لاسعار السلع من ضرورية وحاجية وكمالية فحسب ، عند ابن خلدون ، ولكنها أيضاً هي المسئولة عن تحديد أسعار الخدمات أيضاً ، أنظر إليه يقول تكملة لحديثه السابق عن الأسعار : واما الصنائع والأعمال أيضاً في الامصار موفورة العمرانِ ، فسبب الغلاء فيها أمور ثلاثة :

الأول : كثرة الحاجة (زيادة الطلب) .

الثاني : اعتزاز أهل الأعمال لخدمتهم وامتهان أنفسهم لسهولة المعاش في المدينة بكثرة أقواتها ، (قلة الأقبال على العمل بعد حد معين لتفضيل العمال التمتع بالفراغ على الأجر الزائد) .

الثالث : كثرة المترفين وكثرة حاجاتهم إلى امتهان غيرهم ، وإلى استعمال الصناع في مهنهم(٥٤) .

وعند امعان النظر في هذه الأسباب الثلاثة التي يوردها ابن خلدون اثباتاً لفكرته عن ارتفاع أسعار الخدمات في المدن الكثيرة العمران ، نجدها لا تخرج عن زيادة الطلب ونقص

---

(٥٣) المرجع السابق ، ص ٢٥٥ .

(٥٤) المرجع السابق ص ٢٥٥ .

العرض ، فالسبب الأول منها يعبر عن زيادة الطلب (كثرة الحاجة) والثاني منها يعبر عن قلة العرض (عزوف العمال عن الانتاج) . أما الثالث منها فهو ذو أثر مزدوج من قلة العرض وزيادة الطلب ، فكثرة المترفين وزيادة حاجاتهم ، تعني أنهم لا يساهمون في زيادة العرض ، وفي نفس الوقت يساهمون في زيادة الطلب . وهكذا . . فإن أسباب ارتفاع أسعار الخدمات عند ابن خلدون هي نفسها أسباب ارتفاع أسعار السلع ضرورية كانت أو كمالية ، فهي في كل الحالات زيادة الطلب عن العرض . ثم يتحدث عن الأمصار قليلة العمران حديثاً يؤكد فكرته السابقة ، حيث يحدث فيها عكس ما يحدث في الامصار العامرة من رخص الكمالي لعدم طلبه أيا كان حجم انتاجه ، وغلاء الضروري لقلة انتاجه[٥٥]، مع شدة الحاجة إليه وكثرة طلبه بالقياس إلى الكمية المنتجة منه . فالعلاقة بين العرض والطلب هي التي تحكم الأسعار وتحددها عند ابن خلدون . وأيا كان اتفاقنا أو اختلافنا مع ابن خلدون في حدوث ذلك في المصر المستبحر العمران ، والمصر القليل العمران ، فان ذلك لا دخل له بالتحليل الذي يقدمه ابن خلدون ، ويقرر فيه أن ما يجعل السعر يرتفع أو ينخفض ، انما هي تغيرات قوى العرض والطلب .

ومع اعجابنا بدقة تحليل ابن خلدون ، ووضوح عبارته في عرض الفكرة ، فان ذلك لا يمنع من تقرير أن ابن خلدون لم يكن الا صاحب مقدرة عالية في عرض فكرة يؤمن بها الفكر الإسلامي ، منذ صدر الإسلام ، وتقرير المبادىء الإسلامية المنظمة للسوق بواسطة النبي صلى الله عليه وسلم ، وتطبيقها بواسطته وواسطة الخلفاء الراشدين من بعده . وأن أقطاب الفكر الإسلامي قد أدركوا هذه الفكرة ووعوها ، وجاءت على السنة الكثيرين منهم ، بيد أنهم لم يكونوا يعطونها من الأهمية ما أعطاه لها ابن خلدون ، ولم يستخدموا في الوصول إليها الطريقة التحليلية البارعة التي استخدمها ، فقد كانت تأتي في كتابتهم تلميحاً أو تعبيراً مقتضباً ، فهم لم يجعلوها موضوعاً للحديث والشرح والتوضيح ، أما ابن خلدون فقد افردها بالبحث وتمكن من ان يجليها بصورة لم تتح لغيره ، واستخدم الطريقة التحليلية التي لم يوفق إليها من سبقوه . أما إدراكها ووضعها في الاعتبار عند النظر في الأسعار فهو قدر مشترك ، فلقد « ادخل الفقهاء في عقدى البيع والاجارة فكرة المكايسة أو المماكسة ، اشارة

---

(٥٥) المرجع السابق ص ٢٥٥ .

إلى ان السعر والاجر هما نتيجة جهدين متضادين كل منهما يماكس الآخر ويستخدم ما لديه من كياسة وعقل في تحقيق مطلوبه ، فالبائع يستهدف رفع السعر والمشتري يبغي تخفيضه(٥٦). والخليفة الراشد عمر بن عبد العزيز يقول لعامله : أنظر ما قبلكم من أرض الصافية ، فاغطوها بالمزارعة بالنصف ، فان لم تزرع - أي لم تطلب عند هذا السعر - فأعطوها بالثلث ، فان لم تزرع - أي لم تطلب عند هذا السعر فاعطوها حتى تبلغ العشر - أي استمروا في عرض سعر أقل إذا لم يحقق السعر المعلن رغبة الطالبين - فان لم يزرعها أحد فامنحها(٥٧)» أي إذا لم يطلبها أحد بهذا السعر البالغ الانخفاض فلتقدم مجاناً . أي ان السعر سيستجيب للنقص في الطلب عن العرض ، حتى ينخفض سعر خدمة الأرض إلى ١٠٪ من الخارج منها ، وإذا لم تطلب الأرض عند هذا السعر المنخفض فلتقدم الأرض مجاناً . ونأخذ من ذلك ان عمر بن عبد العزيز - رضي الله عنه - يدرك أثر العرض والطلب على السعر .

ومع إدراك المفكرين منذ صدر الإسلام ، لدور العرض والطلب في تحديد سعر السوق - كما استبان لنا - فان ابن خلدون يحتل مكانة منفردة بينهم ، حيث عبر باقتدار وبطريقة تحليلية رائعة ، عن كيفية تحديد السعر في السوق عن طريق تفاعل قوى العرض مع قوى الطلب ، بل إن ابن خلدون لا يتفوق في ذلك على من سبقه من المفكرين فحسب وإنما يتفوق على كل من كتب عن عوامل تحديد السعر من أقطاب المدارس الاقتصادية الوضعية خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ، فقد ظلت هذه المدارس تتخبط بين نسبة ذلك إلى جانب العرض مرة (نظرية العمل ونظرية نفقات الانتاج) وإلى جانب الطلب مرة أخرى (نظرية المنفعة) ولم تصل فى ادراكها للعوامل المحددة للسعر إلى ما وصل إليه ابن خلدون ، إلا في صورتها الحديثة على يد « الفريد مارشال » في القرن العشرين ، أي بعد خمسة قرون كاملة .

وهكذا نصل إلى تقرير أن الطريقة التي تتحدد بها الأسعار في ظل المنافسة الإسلامية أي في الشكل الإسلامي للسوق ، هي التفاعل الحر لقوى العرض ، وقوى الطلب ، والتي خلصها الإسلام من كل المؤثرات التي تحد من الوصول إلى السعر الذي يحقق التعادل بين قوى العرض وقوى الطلب ، سواء تمثلت في تأثيرات مفتعلة على قوى العرض أم تمثلت في تأثيرات

---

(٥٦) د . شوقي دنيا ، النظرية الاقتصادية من منظور إسلامي ، مكتبة الخانجي ، الرياض ، ط ١ سنة ١٩٨٤ ، ص ١٨٠ .

(٥٧) يحي بن آدم ، الخراج ، المطبعة السلفية ومكتبتها ، ط ٢ سنة ١٣٨٤ هـ ص ٥٩ .

مفتعلة على قوى الطلب . حتى نصل إلى السعر الذي يسعى الإسلام إلى ان يسود في السوق ، والذي يطلق عليه « سعر المثل » وقد بينا ان الإسلام قدم من الضمانات ما يمكن من المحافظة على سعر السوق سائداً بعد الوصول إليه بطريق التفاعل الحر لقوى العرض وقوى الطلب . نسأل الله تعالى ان يوفقنا إلى ما يحقق صلاح أسواقنا ، انه ولى التوفيق . وآخر دعوانا ان الحمد لله رب العالمين .